This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

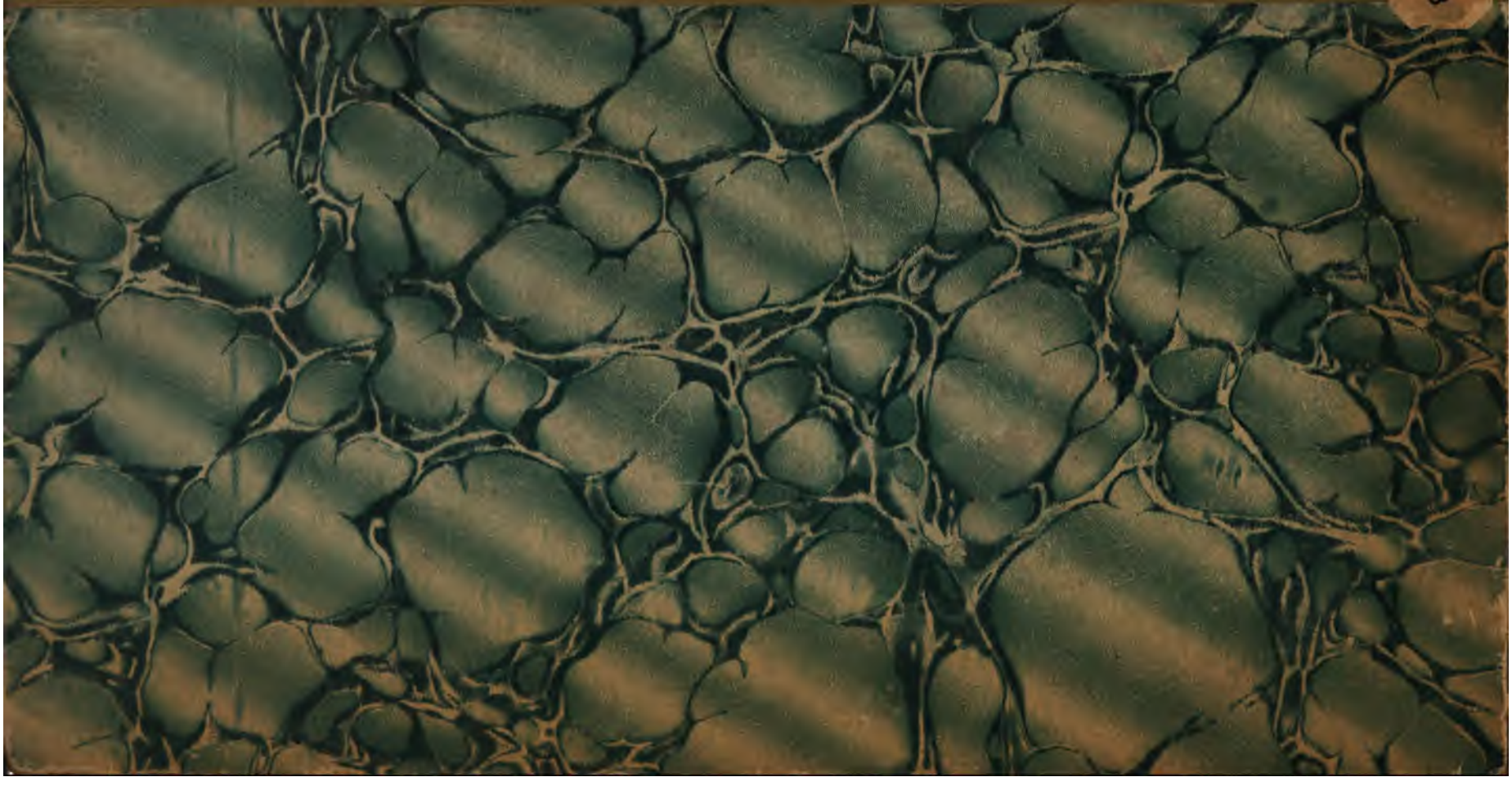
+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

Trübner - Wissenschaft und Buchhandel - 1903.

B
6703
22



B 6753.22

Harvard College Library

TRANSFERRED FROM
THE LIBRARY OF
THE HARVARD LAW SCHOOL

Wissenschaft und Buchhandel.

Zur Abwehr.

Denkschrift
der Deutschen Verlegerkammer unter Mitwirkung ihres derzeitigen Vorsitzenden, Dr. Gustav Fischer in Jena

bearbeitet von

Dr. Karl Trübner,
Straßburg i. E.

Jena
Verlag von Gustav Fischer
1903.

Wissenschaft und Buchhandel.

Zur Abwehr.

Denkschrift
der Deutschen Verlegerkammer unter Mitwirkung ihres derzeitigen Vorsitzenden, Dr. Gustav Fischer in Jena

bearbeitet von

Dr. Karl Trübner,
Straßburg i. E.

Jena
Verlag von Gustav Fischer
1903.

B 6703.22

HARVARD COLLEGE
JUN 28 1927
LIBRARY

Transferred from
Harvard Law Library

Was werden wir nun ſprechen?
Die Wahrheit!

Zauberflöte I. Akt, 25. Auftritt.

MAY 12 1921

Inhalt.

Einleitung 1
Das Buch als Ware 5
Der Buchhandel und seine Organisation 9
Ladenpreis, Buchhändlerrabatt, Kundenrabatt . . 32
Bücherkäufer, Autoren und Verleger 61
Der deutsche Buchhandel im Vergleich mit dem des Auslandes 66
Der heutige Verlagsbuchhandel Deutschlands . . . 77
Bücherpreise 89
Schlußwort 112
Anhang 120

Einleitung.

Wissenschaft und Buchhandel sind untrennbare Begriffe — wenigstens bei uns in Deutschland. Was die gelehrte Forschung an Geistesschätzen zutage fördert, soll der Buchhändler in die literarische Münze, das Buch, prägen und in Umlauf setzen. In dem Maße, wie er der Aufgabe gerecht wird, bei dieser geschäftlichen Funktion die Interessen der Wissenschaft wie des einzelnen Gelehrten zu fördern, werden sich die Beziehungen zwischen Buchhandel und Wissenschaft mehr oder weniger zufriedenstellend gestalten. Man kann es hoffentlich nicht als Selbsttäuschung oder gar Selbstüberhebung auslegen, wenn der deutsche Verlagsbuchhandel bisher der Meinung war, diese Beziehungen seien die denkbar vertrauensvollsten. Und es soll gleich hinzugesetzt werden, daß er für alle Zukunft dieses unbedingte Vertrauen als den Lebensnerv seiner Tätigkeit und Existenz betrachtet.

Ist hier nun plötzlich etwas anders geworden, das eine veränderte Stellungnahme der Gelehrten zum Verlagsbuchhandel rechtfertigte? Wir können dies nicht zugeben. Wenn kürzlich auf Antrag des deutschen Sortiments im Börsenverein der deutschen Buchhändler eine Einschränkung des Kundenrabatts beschlossen worden ist, so besteht gerade der Zweck dieser Maßregel darin, die Or-

ganisation des deutschen Buchhandels zu erhalten und seine Leistungsfähigkeit möglichst zu erhöhen. Gleichwohl hat man in einzelnen akademischen Kreisen diesen Beschluß als eine Benachteiligung empfunden. Die ersten Bedenken hat Professor Friedrich Paulsen in der Nationalzeitung ausgesprochen. Sie sind im Tone größten Wohlwollens für den deutschen Buchhandel gehalten und gaben der Hoffnung Raum, daß durch Aufklärung eine Verständigung mit diesem hochstehenden Gelehrten und gerecht denkenden Mann leicht zu erzielen sei. Diesen Artikeln folgte die Denkschrift, die kurz darauf Professor Bücher unter dem Titel „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft" im Namen des akademischen Schutzvereins (Verlag von B. G. Teubner in Leipzig) hat erscheinen lassen. Sie enthält einzelne Wahrheiten, an denen wir nicht leichten Sinnes vorbeigehen wollen, und manche historische und statistische Nachweise, die uns Männer der Praxis zu Dank verpflichten müssen. Aber es ist doch eine „Streitschrift", wie schon Paulsen gesagt hat (Deutsche Literaturzeitung 1903 Nr. 32), die zu scharfem Kampfe gegen uns aufruft, die alles Wesentliche im heutigen deutschen Buchhandel verkehrt findet und — verkehrt finden muß, weil sie den Untergrund festzurammen hat für die Errichtung eines „akademischen Schutzvereins", einer gegen den Buchhandel gerichteten Liga, der bei ruhigerer und gerechterer Auffassung die Daseinsberechtigung abgesprochen werden müßte. Schon im Eingang (S. 2) sieht sich der Verfasser zu einer überraschenden Äußerung veranlaßt, indem er behauptet, die durch die in Frage stehende Maßregel bedingte geringe Preisverteuerung der geistigen Nahrung „gefährde nicht nur die schwerwiegenden Interessen, welche die Vertreter

der deutschen Wissenschaft als Autoren und als Bücherkäufer naturgemäß dem Buchgewerbe gegenüber zu wahren haben, es gelte auch gegen Maßregeln und Tendenzen Front zu machen, welche die gesunde Entwicklung unseres gesamten nationalen Geisteslebens zu unterbinden drohen und namentlich die Beteiligung der minderbemittelten Volksklassen an den Früchten der Kultur erschweren, wenn nicht völlig verhindern müssen". Da der Verfasser „seine Darstellung absichtlich auf die wissenschaftliche Bücherproduktion und deren Vertrieb beschränkt hat", so darf man billigerweise gleich am Ausgangspunkte die Frage aufwerfen: Was haben mit dieser wissenschaftlichen Bücherproduktion die minderbemittelten Volksklassen zu tun, für deren literarische Bedürfnisse bei uns in geradezu vorbildlicher Weise gesorgt ist, und die durch die Abschaffung des Kundenrabatts gar nicht berührt werden?[1]) Sie enthält schließlich so viele unrichtige Darstellungen und so viele harte Urteile über die Zustände im deutschen Buchhandel, daß man geneigt sein möchte, um mild zu urteilen, alle diese Unbilligkeiten aus der Schwierigkeit zu erklären, die für jeden besteht, der von außen her die wahre Bedeutung innerer Vorgänge in unserem Organismus erfassen will.

---

1) Es wird wohl kaum nötig sein, auf die „Riesenreservoire geistiger Güter, um die uns andere Völker beneiden können", die Reclamsche Universalbibliothek und andere ähnliche Sammlungen hinzuweisen, die erst kürzlich das Vorbild zu einem ähnlichen Unternehmen für die angelsächsische Lesewelt abgegeben haben; auf die billigen Klassikerausgaben, Erzählungen, gemeinverständliche Darstellungen der verschiedensten Wissensgebiete — alles zu Preisen, die von denen keines andern Landes unterboten werden können und für die der jetzt so heiß umstrittene Kundenrabatt selten oder nie bestanden hat.

Wollen wir also dieser Unkenntnis die Trugschlüsse und die sich daraus ergebenden Anklagen zugute halten, sie bis zu einem gewissen Grade begreifen und entschuldigen, so steht doch zu Großes auf dem Spiel, um zu schweigen: der Friede zwischen Buchhandel und Wissenschaft. Und deshalb hat die Deutsche Verlegerkammer beschlossen, der Denkschrift des Akademischen Schutzvereins eine Abwehr entgegenzusetzen, um die blendende, aber vielfach irreführende Darlegung Büchers auf die Wahrheit der tatsächlichen Verhältnisse zurückzuführen.

Das Buch als Ware.

Montaigne sagt einmal (Livre III, chap. 3) von seiner Lieblingsbeschäftigung mit den Büchern: „C'est la meilleure munition, que j'aye trouvée à cet humain voyage. Wenn dieser Ausspruch des feinsinnigen Franzosen allgemeine Geltung hätte, so wäre es um den Buchhandel gut bestellt. Aber das Buch ist für weite Kreise, ganz besonders für die begüterten Stände, immer noch ein Luxusartikel, auf den man in erster Linie verzichtet [1]). Für viele Bedürfnisse begnügt man sich mit den öffentlichen Bibliotheken. Dazu kommt, daß den Absatzmöglichkeiten wissenschaftlicher Werke fast durchweg bestimmte Grenzen gezogen sind, die sich mit keinen Mitteln erweitern lassen, mag auch die Volksliteratur „einer weiteren, ja selbst unbegrenzten Ausdehnung" fähig sein.

Es ist für den Sortimentsbuchhändler einer mittleren Universitätsstadt harte Arbeit, einen jährlichen Absatz von 100 000 Mk. zu erzielen, und ein Verlagsgeschäft wissenschaftlicher Richtung mit einem solchen von 200 000 Mk. gehört schon zu den größeren Betrieben.

---

1) Vgl. Bücher, S. 143.

Auch Bücher legt diese Schwierigkeiten am Ausgangspunkt seiner Schrift in so klarer Weise dar, daß man nur bedauern kann, wie vielfach er sie bei seinen Schlußfolgerungen außer acht läßt. Er betrachtet das Buch als Ware in seinen verschiedenen Eigenschaften als geistiges Erzeugnis, als Massenprodukt, dessen Gebrauch immer nur Einzelgebrauch ist. Er verweist auf das individuelle Gepräge jedes Buches, das, zusammen mit der Mannigfaltigkeit der Gebrauchszwecke, über 25000 deutsche Bücher jährlich hervorruft. Er hebt die Schwierigkeiten hervor, die sich durch diese große Mannigfaltigkeit nicht nur für die Deckung des Bedarfs, sondern auch für die Organisation der Bücherproduktion und des Büchervertriebs ergeben.

„Jedes einzelne Buch entsteht als typisches Massenprodukt, reine Dutzendware, in der jedes Stück dem andern qualitativ und quantitativ vollkommen gleich ist, genau wie ein Strang Maschinengarn dem andern gleicht[1]). Es erscheint darum wie prädestiniert für den Großhandel. Aber da bei den einzelnen Konsumenten immer bloß einzelne Exemplare eines Werkes begehrt werden und jedes Werk als individuelle Schöpfung

1) Dieser Vergleich ist doch wohl nicht zutreffend. Ein Strang Maschinengarn gleicht wohl dem andern, wenn beide aus derselben Fabrik kommen. Die gleichen Stärken aus verschiedenen Fabriken werden aber immer Qualitätsnuancen aufweisen, die Spielraum für die Konkurrenz im Detailverkauf gewähren, während solche Qualitätskonkurrenz beim Buch ausgeschlossen ist. Die absolute Identität der Exemplare eines Buches begründet im Gegensatz zur Behauptung des Verfassers (S. 13) einen wesentlichen Unterschied gegenüber andern Waren und rechtfertigt zur Genüge das alte Recht des Verlegers, neben dem Nettopreis auch den Ladenpreis festzusetzen, gleichwie dies bei andern patentierten Artikeln geschieht.

seines Autors auftritt, für welche unter zahllosen Konsumenten mit tausendfach verschiedener individueller Bedarfsgestaltung erst die wirklichen Käufer herausgefunden werden müssen, so erwächst dem Buchhandel die Aufgabe einer die ganze Bevölkerung durchdringenden, überall individualisierend vorgehenden Kleinarbeit. Der zerstreute Bedarf muß erst gesammelt, in den Händen einzelner kommerzieller Mittelglieder konzentriert werden. — Nun ist ein großer Teil des Bedarfs latenter Bedarf, der zum Leben erweckt, zur Kauflust gesteigert werden kann . . ." (S. 8, 9).

Wahrlich, zutreffender kann man nicht die Notwendigkeit eines leistungsfähigen Sortiments und den organischen Zusammenhang zwischen Sortiment und Verlag nachweisen!

Auch die Schwierigkeiten des Verlegerberufes sind in richtiger Weise charakterisiert (S. 11):

„Für den größten Teil der Bücherproduktion bleibt das Risiko des Verlegers in vollem Umfang bestehen. Nicht einmal das geringe Maß von Selbstversicherung, das andere Unternehmungen in der Verschiedenheit ihrer Kapitalanlage und in der dadurch gegebenen Kompensation des Risikos besitzen, bleibt ihm ungeschmälert. Vielmehr weist ihn die Natur seiner Waren gebieterisch darauf hin, seine Produktion zu spezialisieren, d. h. nur eine oder wenige Literaturgattungen zu pflegen, weil nur auf diesem Wege ein Verlagsartikel den andern trägt und fördert. Denn fast jede Literaturgattung hat ihre besonderen Absatzbedingungen, ihren besonders gearteten Konsumentenkreis, der genau erforscht und mit psychologischer Feinfühligkeit bearbeitet sein will."

Was aber die Abhängigkeit des Absatzes vom Verkaufspreise betrifft, so kann man zwar dem Verfasser gern

zustimmen, daß, soweit Volksliteratur in Frage kommt, niedrige Preise den Absatz ins Vielfältige steigern können, man muß aber andererseits die buchhändlerische Erfahrung soweit gelten lassen, daß bei streng wissenschaftlichen Werken das Streben nach billigen Preisen seine Grenzen hat, die nicht ungestraft überschritten werden dürfen. Von vielen wissenschaftlichen Werken können mit allen Mitteln der Vertriebskunst nicht mehr als 100 Exemplare abgesetzt werden [1]). Doch der Verfasser will ja überhaupt nicht, daß solche Bücher vom Verlagsbuchhandel übernommen werden; er stellt folgenden Satz auf, der einen seltsamen Ausblick in seinen Zukunftsbuchhandel gewährt, einen Ausblick, der geeignet ist, seine Anhänger von vornherein stutzig zu machen:

„Bücher, bei denen der Kreis möglicher Abnehmer so gering ist, daß unter keinen Umständen an einen Kostenersatz zu denken ist, können überhaupt nicht Gegenstand privater Unternehmung sein. Für sie haben die staatlichen und freigemeinwirtschaftlichen Publikationsinstitute (Akademien, wissenschaftliche Vereine 2c.) aufzukommen" (S. 13).

Bisher ist für einen großen Teil dieser Bücher der deutsche Verlagsbuchhandel freiwillig aufgekommen.

1) Selbst bei Büchern, die einer größern Verbreitung würdig sind, versagt oft der billigste Preis. Der Verfasser dieser Abwehr veröffentlichte in den Jahren 1883—86 eine erste vollständig ungekürzte Übersetzung von Chaucers Werken (3 Bände, 78 Bogen) zum Ladenpreis von 11 Mk. Die Vorzüge der Übersetzung wurden von der Kritik laut hervorgehoben. Absatz in den ersten drei Jahren 150 Exemplare! Selbst als nach einiger Zeit der Preis von 11 Mk. auf 5 Mk. herabgesetzt wurde, hat sich keine Nachfrage eingestellt.

* * *

Der Buchhandel und seine Organisation.

Wenn sich der Absatz des Buches aus seiner eigenartigen und komplizierten Natur heraus, wie wir oben gesehen haben, so schwierig gestaltet, so kann man von dem Gewerbe, das diese Ware erzeugt und sich ihrem Vertrieb widmet, mit Fug und Recht verlangen, daß es in einer Weise organisiert sei, die diesen Schwierigkeiten gerecht wird. Und zwar ist diese Forderung doppelt am Platze in einem Land, wo es — glücklicherweise — noch keinen Zentralpunkt der Kultur gibt, wo diese Kultur vielmehr dank den Segnungen der Dezentralisation gleichmäßig über alle Gaue ausgebreitet ist und mit ihr auch die Produktion geistiger Güter. Abweichend von Frankreich und England haben wir kein Paris oder London, wo sich seit Jahrhunderten das literarische Leben der Nation nahezu gänzlich konzentriert, von wo aus die Fäden nach der Peripherie laufen. Es genügt, die eine von Bücher ermittelte Tatsache (S. 17) hervorzuheben, wonach die Verlagstätigkeit im Deutschen Reich sich über 458 Orte erstreckt, um die grundverschiedene Natur unserer Verhältnisse zu erkennen. Selbst wenn man annehmen darf, daß diese Zahl für die Produktion wissenschaftlicher Werke auf ein Fünftel zusammenschrumpft, so haben wir immer noch eine große Zersplitterung der Produktionsorte, die in Frankreich und

England wegfällt. Hier ist also eine erste große Schwierigkeit zu besiegen.

Die Entwickelung des deutschen Buchhandels zeigt, daß dieser seit Beginn des 16. Jahrhunderts bemüht war, sich selbst einen Hauptmittelpunkt für die Abwickelung des Verkehrs zu schaffen. War es im 16. und 17. Jahrhundert die Frankfurter Messe, wo dieser Verkehr vor sich ging, so ist im 18. und 19. Jahrhundert diese Funktion allmählich auf Leipzig übergegangen. Seit dieser Zeit hat sich Leipzig mehr und mehr zum Zentralpunkt des deutschen Buchhandels entwickelt mit dem Sitz aller Einrichtungen, die zur schnellen Abwickelung der Geschäfte im Buchhandel dienen. Kleinere Zentren bilden Berlin, Stuttgart und Wien. Das Charakteristische dieser buchhändlerischen Mittelpunkte ist der daselbst entstandene Betrieb der Kommissionäre, die die Spediteure aller außerhalb Leipzig wohnenden Buchhändler bilden. Jeder Buchhändler muß einen Kommissionär in Leipzig haben, wenn er als Buchhändler anerkannt sein will. Die Mehrzahl der Verleger hält in Leipzig ein ständiges Lager bei ihren Kommissionären, wodurch es dem auswärtigen Sortimenter ermöglicht wird, nahezu jedes beschaffbare Buch in Leipzig vorrätig zu finden und sich in gesammelten Sendungen schicken zu lassen. Neben den Lagern der Verleger in Leipzig haben sich an diesem Ort, ferner in Berlin, Stuttgart, Wien und Olten sogenannte Barsortimente herausgebildet, d. h. Geschäfte, die alle gangbaren Bücher (ca. 40 000 verschiedene Werke) in gebundenem Zustand auf Lager halten und diese zu den Nettopreisen der Verleger plus Preis für den Einband den Sortimentern liefern. Der Gewinn besteht in den Freiexemplaren, die diese Geschäfte bei dem Bezug

einer sogenannten Partie (13/12 oder 11/10 Exempl.) erhalten, und in einem Nutzen am Einband; für den Sortimenter bieten diese Geschäfte den großen Vorteil, daß er sein Lager an gebundenen Büchern von ihnen nicht nur ohne Mehrkosten, sondern auch ohne Kommissionsspesen (Kosten der Verpackung) in direkten Fünf-Kilo-Paketen oder Frachtsendungen ergänzen kann. Bücher hat dem Barsortiment ein besonderes Kapitel gewidmet (S. 179 bis 186), das als einziges in dem ganzen Buch zu keinen Ausstellungen Anlaß gibt.

Wir können nun nicht finden, daß der Verfasser der Denkschrift zu einer gerechten Beurteilung dieser Organisation gelangt. Er stellt ihr folgende Aufgabe:

> „Als Zweig des Handels hat der Buchhandel die Aufgabe, zwischen Produzenten und Konsumenten zu vermitteln, und er kann in dieser Rolle seine Daseinsberechtigung wie jeder Handelszweig nur erweisen, wenn er seinen Dienst der gesamten Volkswirtschaft besser und billiger leistet, als es ohne ihn geschehen könnte" (S. 15).

In der Tat, mit dieser Aufgabe und ihrer befriedigenden Lösung steht und fällt der deutsche Buchhandel. Der Verfasser kommt zu einem negativen Ergebnis: er erklärt die Organisation für zu umständlich, zu zeitraubend und zu kostspielig, die Zahl der Sortimente (6000) zu groß, er meint,

> „bei direktem Verkehr wird jeder Sortimenter mit drittehalbtausend Verlegern zu korrespondieren haben, wenn er die von ihm fast immer gegebene Verheißung bewahrheiten will, daß jedes Buch bei ihm zu haben sei.

Umgekehrt wird jeder Verleger mit 6—7000 Kleinhandlungen in Verbindung kommen müssen" (S. 19).

Aus diesen Darlegungen ist so recht deutlich zu ersehen, wie nahezu hoffnungslos es für einen Nichtbuchhändler ist, diese buchhändlerischen Verhältnisse richtig zu ergründen. Ganz besonders bilden die 6000—7000 Sortimentsbuchhändler das Phantom, an dem der Verfasser die maßlose Zersplitterung und weitläufige, umständliche Organisation des deutschen Buchhandels demonstrieren will. Jeder Buchhändler weiß aber, daß die große Vermehrung der Zahl der Sortimente nicht sowohl eine Folge der Gewerbefreiheit, als hauptsächlich ein Ergebnis der Betriebsamkeit der Leipziger sogenannten Buchbinder-Kommissionäre ist: Buchbinder und sonstige Händler, die bisher ihren Schulbücherbedarf durch einen Sortimenter der Provinzialhauptstadt bezogen haben, werden von diesen Kommissionären zum Verkehr über Leipzig, d. h. zur Annahme eines Kommissionärs planmäßig geworben. Solche Männer, die als Nebengewerbe wohl ab und zu Bücher verkaufen, in der Hauptsache aber ein anderes Gewerbe betreiben, figurieren dann, dank der Gewerbefreiheit, mit der Etikette Buchhändler versehen, im Buchhändler-Adreßbuch. Es ist aber klar, daß das Wesen des wirklichen Buchhandels nach wie vor genau dasselbe, d. h. gänzlich unberührt von diesen Vorgängen, bleibt und daß es unstatthaft ist, hier wie später (S. 19, 165 ff.) diese Zahl zu irgend welchen Schlußfolgerungen für den Vertrieb der wissenschaftlichen Bücherproduktion zu verwenden, am unstatthaftesten aber, einmal 6000—7000 Sortimenterverbindungen vom Verlag zu verlangen (S. 19) und das andere Mal an der Zahl 1200—2000 dieser Verbindungen

eine Zersplitterung und Kraftvergeudung nachweisen zu wollen (S. 31). Ein Verlagsgeschäft rein wissenschaftlichen Charakters steht mit nicht mehr als 1000—1200 Sortimentsbuchhandlungen, die über die ganze Erde verteilt sind, in Verbindung. Pflegt das Geschäft auch populäre Richtungen, so erweitert sich naturgemäß der Kreis bis etwa auf das Doppelte [1]).

Aus diesen Zahlen ergibt sich schon aufs deutlichste, daß der Verleger, im Gegensatz zu der Behauptung des Verfassers, die Kreditgewährung (S. 32) in besonnenster Weise handhabt. Und in der Tat: die Kreditliste der Vereinigten Verlegervereine ermöglicht alljährlich ein so gründliches Aussieben aller geschäfts- und zahlungsunfähigen Sortimenterelemente, einen so sorgfältigen Selektionsprozeß, daß man sich eines Lächelns nicht erwehren kann, wenn ein Außenstehender das Gegenteil behauptet. Selbst-

1) Damit erledigt sich unseres Erachtens z. T. die Auslassung des Vorstehers des Vereins der Buchhändler zu Leipzig (Herm. Credner) in seinem Bericht v. 28. Jan. 1902: „Eins der schlimmsten Übel ist die übergroße Konkurrenz der Sortimentsbuchhändler untereinander. Die Verleger werden sich ernstlich fragen müssen, ob durch eine derartige Überzahl ihr Interesse wirklich gefördert wird, ob nicht die Zuerkennung der Eigenschaft als Buchhändler mit dem Anspruch auf den üblichen Buchhändlerrabatt einer Einschränkung bedarf." Diese Einschränkung übt schon, wie oben dargelegt ist, jedes einzelne Geschäft nach seinen eigenen Erfordernissen aus. Ob es möglich sein würde, eine Stammrolle wirklicher Buchhändler mit dem Anspruch auf den üblichen Buchhändlerrabatt aufzustellen, erscheint uns zweifelhaft. Wäre der Verlag wissenschaftlicher Werke reinlich geschieden von dem Verlag volkstümlicher Schriften, so könnte man den Gedanken eher für ausführbar halten. Da aber die meisten wissenschaftlichen Verleger ständig in die Lage kommen, auch populärwissenschaftliche Werke zu vertreiben, so ist der Sortimentsapparat, den sie zur Verfügung haben müssen, ein ganz verschieden ausgedehnter und von Fall zu Fall wechselnder.

verständlich stellt sich jeder Verleger seine Sortimenterkonten auf Grund seiner geschäftlichen Erfahrung, d. h. sorgfältig geführter Absatzlisten, selbst zusammen; als praktischer Geschäftsmann weiß er genau, mit wie viel und mit welchen Sortimentern er in Verbindung zu treten hat, und daß, wenn er beispielsweise eine „Baugeschichte des Denderatempels“ in 100 Exemplaren verlegt, 40 Sortimenter zum Vertrieb genügen, während er froh ist, 1000 zur Verfügung zu haben, um für eine „gemeinverständliche Darstellung der germanischen Mythologie“ deren Verwendung zu erbitten.

Aus dieser vom Verleger nach eigenem Ermessen bestimmten Beschränkung der Sortimenterkonten folgt von selbst, daß diese nicht „mit 2500 Verlegern zu korrespondieren haben“, wenn nicht zum Überfluß Bücher selbst aus der Kreditliste der vereinigten Verlegervereine mitteilte, daß überhaupt nur drei Sortimenter mit mehr als je 400 Verlegern in Rechnung stehen, daß 1760 sich mit je 100—400 direkten Beziehungen zu Verlegern begnügen müssen, ja daß es 1587 Sortimenter gibt, die überhaupt nur mit je 1—10 Verlegern direkt arbeiten. Wahrlich, vollständiger kann man sich innerhalb weniger Seiten nicht widersprechen! Und mit dieser Selbstwiderlegung nicht genug, erklärt Bücher (S. 31) ganz richtig:

> „Da unmöglich jeder Verleger für alle Sortimenter des deutschen Sprachgebietes offene Rechnung halten kann, so müssen viele da bar beziehen, wo andere Kredit haben.“

Um dieses Bargeschäft zu vermitteln, tritt der Kommissionär an den Zentralpunkten Leipzig, Berlin, Stuttgart, Wien als Bankier oder Vorschußgeber ein und hat

sich hauptsächlich durch diese Funktion zum unentbehrlichen Mittelglied zwischen Verlag und Sortiment gemacht. Denn wenn alle die Sortimente, die bei den Verlegern keine Rechnung haben, bar beziehen müssen, so muß eine Stelle da sein, wo gegen Ablieferung des bestellten Buches bar bezahlt wird. Dies geschieht an den Kommissionsplätzen des Buchhandels bei den Kommissionären.

Die Funktionen des Kommissionärs als Spediteur[1]) sind folgende. Er empfängt die Pakete seiner Verlegerkommittenten und läßt sie an die Kommissionäre der Adressaten austragen, er liefert die auf „Verlangzetteln" der Sortimenter eingegangenen Bestellungen im Namen und für Rechnung seiner Verlegerkommittenten aus und ersetzt diesen am Zentralpunkte Leipzig ein eigenes Büreau. Daß so vieles seinen Weg über Leipzig nimmt, was nach der Logik der Geographie direkt gehen sollte, hat seine innere Begründung. Der Verfasser hat selbst angegeben, daß sich die Verlagshandlungen über 458 Orte verteilen und daß jährlich 25000 Schriftwerke erscheinen. Es ist nun klar, daß der täglich bei den Sortimentern sich einstellende Literaturbedarf kleinste, kleine und große Bücher aufweist, wovon jedes in einem andern Verlag erschienen sein kann und deren direkter Bezug vom Verlagsort sich deshalb verbietet, weil das Kreuzbandporto — diese Beförderungsart hätte Platz zu greifen — dreimal teurer ist als das 5-Kilo-Postpaket. Deshalb ist es wirtschaftlich richtiger, alle diese Einzelbestellungen auf einzelnen Zetteln nach Leipzig an den Kommissionär zu schicken, der die Bücher einholen läßt und sie in 5-Kilo-Postpaketen oder als Eil-

1) Vgl. oben S. 10.

gut dem Sortimenter schickt. Tritt aber der günstige Umstand für den Sortimenter ein, von einem einzigen Verleger Bestellungen von 3, 4 oder 5 Kilo machen zu können, so tut er dies selbstverständlich. Wenn Bücher meint, daß dies nicht geschehe, so ist dies ein Irrtum (S. 29)[1]). Auch demjenigen Sortimenter, der keine offene Rechnung hat, ist dieser direkte Bezug nicht verschlossen, wenn er seiner Bestellung den Betrag beifügt, ganz abgesehen davon, daß er gebundene Bücher, die von den Barsortimenten geführt werden, von diesen direkt in 5-Kilo-Paketen beziehen kann.

Nicht ganz so umständlich und schwierig, wie Bücher mit einiger Ironie darstellt (S. 24, 25), gestaltet sich die Abwickelung der Geschäfte beim Kommissionär in Leipzig. Bücher rechnet allein in Leipzig acht verschiedene Operationen heraus[2]), wovon schon auf die Verteilung der Zettel

---

1) Wie sehr Richtiges und Falsches in den Darlegungen B.s gemischt ist, ergibt folgende Anmerkung auf S. 29: „Es ist mir wohlbekannt, daß der Postpaketverkehr in letzter Zeit zunimmt, insbesondere bei Sendungen nach entfernteren Gegenden. Aber es hängt das einerseits mit dem Wachsen des von den Verlegern mit allen Mitteln beförderten Barverkehrs, andererseits mit der Entstehung der Barsortimente zusammen. . . . Wie wäre anders die oben ziffernmäßig konstatierte Ausdehnung des Kommissionswesens, insbesondere auch die Einbeziehung der Buchbinder und weiterer Wiederverkäufer in dasselbe möglich gewesen?" Das Wachsen des Barverkehrs bedingt geradezu, wie oben auseinandergesetzt ist, die Mitwirkung des Kommissionärs und verhindert also den direkten Verkehr; wie die Buchbinder zu den Kommissionären kommen, ist ebenfalls oben erklärt.

2) Da die Darstellung Bücher hier so recht deutlich zeigt, welche mißverständliche Auffassung des Sachverhalts bei ihm mit unterläuft, sei seine Schilderung des angeblichen Geschäftsgangs abgedruckt:

1. Sammlung der Bestellungen verschiedener Sortimenter bei jedem Kommissionär,

die Hälfte kommen (S. 24). Die Wahrheit ist, daß die beim Kommissionär anlangenden Zettel der Leipziger Bestellanstalt — diesem überaus nützlichen buchhändlerischen clearing house — übergeben werden, die ihrerseits die für die sämtlichen Kommittenten jedes Kommissionärs bestimmten Zettel dem letzteren zustellt. Statt daß also jeder Kommissionär die bei ihm täglich eintreffenden Zettel einzeln an die andern Kommissionäre austragen lassen muß, wird dies alles von der Bestellanstalt besorgt und damit in direktem Gegensatz zu Büchers Behauptungen eine wesentliche Vereinfachung des Leipziger Geschäftsganges erzielt, ohne die man gar nicht mehr existieren könnte.

Heutigen Tages nehmen aber nur Lager- und Novitätenbestellungen diesen Weg; jede eilige Bestellung eines Kunden wird vom Sortimenter dem Kommissionär „empfohlen", von diesem besonders „eingeholt", so daß der

---

2. Sammlung der bei den verschiedenen Kommissionären eingelaufenen Bestellungen in der Bestellanstalt,
3. Sortierung der Bestellungen durch die Bestellanstalt und Verteilung an die Verlagskommissionäre,
4. weitere Verteilung beim Verlagskommissionär unter die einzelnen von ihm vertretenen Verleger, eventuell Absendung an diese,
5. (eventuell) Sendung der bestellten Ware durch die Verleger nach Leipzig an ihre Kommissionäre,
6. Verteilung der Sendung jedes Verlags unter die beteiligten Kommissionäre der Sortimenter und Übermittlung an diese Kommissionäre,
7. dort (eventuell) abermalige Verteilung der Pakete auf die Sortimente, die sie bestellt haben, und zugleich Vereinigung der Pakete des gleichen Sortiments aus verschiedenem Verlag zu Ballen,
8. Übersendung der Ballen an die einzelnen Sortimente, die sie wieder unter ihre Kunden verteilen.

Kunde auch in den von Leipzig entferntesten Gegenden Deutschlands durchschnittlich vier bis fünf Tage nach Aufgabe der Bestellung sein Buch erhält. Die Behauptung, daß es „in der Regel 8—14 Tage dauere, bis der Sortimenter in der Provinz in den Besitz der von ihm bestellten Bücher gelange“ (S. 25) ist daher, trotz der darauffolgenden Einschränkung, eine direkt irreführende, weil dieser langsamere Bezug nur bei absolut rückständigen Geschäften vorkommt und im übrigen nur bei den Lagerergänzungen Platz greift, ein innerer Geschäftsvorgang, der das bücherkaufende Publikum nicht berührt. Der deutsche Buchhandel hat eben, um die Nachteile seiner Dezentralisation auszugleichen, Einrichtungen getroffen, die es ermöglichen, ohne Mehrkosten für den Besteller jedes beschaffbare Buch innerhalb vier Tagen zu besorgen.

* * *

Eine besonders sorgfältig ausgebildete Einrichtung im deutschen Verlagsbuchhandel ist das Konditions-System, d. h. die Lieferung der Ware in Kommission zu dem Zweck, daß der Sortimenter sie seinerseits seinem Kunden „zur Ansicht“ schicken kann. Auch diese Ansichtsversendungen der Sortimente sind in dem Umfang, wie es geschieht, eine Eigentümlichkeit des deutschen Büchervertriebs. Das Konditions-System ist aus dem Tauschgeschäft hervorgegangen, das seit dem 16. Jahrhundert sich als eine besondere Eigentümlichkeit des deutschen buchhändlerischen Verkehrs herausgebildet hat. Die Drucker-Verleger sahen sich, durch die Verhältnisse gezwungen, „mehr oder weniger auf den Tauschhandel einzugehen, d. h. Sortimenterverleger zu werden und als solche sich nicht bloß um den Vertrieb eigener, sondern auch um den fremder Verlagswerke zu

kümmern“ [1]). „Die Frage nach der Ursache dieser grundsätzlich unterschiedlichen Stellung des in- und ausländischen Buchhandels dazu“, fährt Schürmann (a. a. O. S. 6) fort, „ist eine naheliegende. Es kann geltend gemacht werden, daß Deutschland durch die Grundgestaltung seines geistigen Verkehrslebens und durch die dementsprechende örtliche Verteilung, oder, wenn man es so nennen will, durch die Zersplitterung der literarischen und buchhändlerischen Tätigkeit, welche den reinen Verlagsbetrieb unselbständig machte, auf eine durchgängige Vereinigung von Verlag und Sortiment angewiesen war und daß die Vereinigung beider Geschäftszweige in einer Hand der Natur der Bücherware nach zum Tauschhandel als dem geeignetsten Ausgleichsmittel für die Verleger- und Sortimenterinteressen führen mußte.“ Schürmann führt aus, wie „der gereifte Handelsgeist der Ausländer auf dem Gebiete des Buchhandels, indem sie sich diesem Tauschgeschäft verschlossen, mit seinem sich der allgemeinen Handelsschablone nicht fügenden Warengegenstande gerade so zum Verkehrten, wie der weniger gereifte Geist der Deutschen zum prinzipiell Richtigen geführt hat“. „Die Ausländer treiben der kaufmännischen Gestaltung des Bücherverkehrs ebenso willenlos entgegen, wie die Deutschen unbewußt einen abgeschlossenen Berufszweig mit Grundsätzen und Einrichtungen schufen, die seiner Natur angepaßt waren.“ „Der Tauschhandel war ein Ergebnis der durch die Landesverhältnisse begründeten Verkehrsforderungen. Der Wegfall dieser Forderungen führte im Ausland auf den entgegengesetzten Weg, bis man erst unter den verwickelten Ansprüchen der

1) Schürmann, Organisation und Rechtsgewohnheiten des deutschen Buchhandels. Halle 1880, Bd. I S. 5.

Neuzeit in verschiedenen Ländern darauf aufmerksam wurde, daß die gewöhnlichen Handelsregeln für eine geordnete Verfassung des Bücherverkehrs nicht allein nicht ausreichten, sondern zum Gegenteil führten." Aber im Tauschverkehr entwickelten sich Mißbräuche, die zu seiner Beseitigung führen mußten. Das Tauschsystem war allmählich zu einer Prämie für die Herstellung geringwertiger Ware geworden, um diese gegen bessere einzutauschen. In der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts wehrte sich zuerst der Süden. Man erklärte, es sei nicht möglich, auf der Leipziger Messe die Bücher zu prüfen. „Sehr bald erhob man zur Regel, was auf der Frankfurter Messe nur nebenher gegangen war, indem man sich die Neuigkeiten einander zusandte, mit der Bedingung, das Nichtabgesetzte vor der Abrechnung zurückgeben zu können, und ebenso schnell erwies sich, daß damit der nur die größeren Handlungen verbindende Tauschhandel nicht allein ersetzt, sondern überholt war[1])". „Das Konditionssystem", sagt Schürmann mit Recht, „ist diejenige Verkehrsart, welche in der Leistungsfähigkeit für die Bücherwelt schwerlich jemals überboten werden kann"[2]). Und das daran sich anschließende System der Ansichtssendungen ans Publikum, das mit dem Konditionssystem aufkam, ist dessen notwendige Ergänzung.

Wäre nun der deutsche Konsument mit seinen Büchereinkäufen so flugs bei der Hand, daß es genügte, die neu erschienenen Bücher in den Bibliographien bekannt zu machen oder dem Konsumenten Prospekte zu schicken, so könnte man diese Einrichtungen freilich zum alten

1) Schürmann a. a. O. S 97.

2) Der deutsche Buchhandel der Neuzeit, S. 6.

Plunder werfen, wie uns Bücher glauben machen will. Aber in dem Maße, wie das Buch etwas „Besseres und Edleres“ ist[1]) als Kohle oder Backsteine, in demselben Maße ist es, wie wir schon hervorgehoben haben, schwerer zu verkaufen. Der Deutsche hält im allgemeinen fest die Hand auf dem Beutel, wenn nach Befriedigung der leiblichen Notdurft überhaupt noch Raum bei ihm für literarische Bedürfnisse ist. Gerade bei den Reichen und Wohlhabenden findet man oft eine erschreckende Gleichgültigkeit gegen literarische Bildung — wir befinden uns da mit dem Verfasser der Denkschrift in vollständigem Einklang (S. 143). Aber auch der Gelehrte will das Buch erst sehen, ehe er es kauft. Die Einrichtungen des Konditionssystems beim Verlag und des Ansichtsversendens beim Sortiment sind der beste Beweis für die Schwierigkeit der Absatzverhältnisse, sie sind entstanden aus der bitteren Notwendigkeit, einen Anreiz zur Kauflust zu schaffen, was der Verfasser selbst (S. 8) als eine Aufgabe des Buchhandels bezeichnet.

„Die Versendung eines großen Teils der Auflage eines neuen Buches an das Sortiment hat den Zweck, das noch unbekannte Bedürfnis bei den Bücherkäufern zu wecken, indem dasselbe überall in den Schaufenstern ausgelegt, zur Ansicht an die regelmäßigen Kunden vom Sortimenter verschickt, bei eintretender unbestimmter Nachfrage von ihm vorgelegt und empfohlen wird“ (S. 35).

So definiert und rechtfertigt zugleich der Verfasser diese Einrichtung, um ein paar Zeilen weiter auf derselben Seite zu behaupten, das

1) Der Verfasser meint zwar (S. 15), der Buchhandel sei ein Handel wie jeder andere, und führt zum Beweis die Krünitzsche Enzyklopädie vom Jahre 1776 an, wo dieses behauptet wird.

„reine Konditionssystem sei im Aussterben begriffen".

Um dies zu beweisen, konstruiert er einen Unterschied zwischen den Sortimentern, die Neuigkeiten annehmen und denen, die nach Wahlzetteln wählen, als ob im Wesen der Sache beides nicht identisch wäre! Beide Kategorien von Sortimentern erhalten die Neuigkeiten à condition; der einzige Unterschied besteht darin, daß die ersteren den Empfang der neuen Erscheinungen und die Zahl der Exemplare in das Belieben des Verlegers stellen, während die anderen nach Maßgabe ihrer Verwendungsmöglichkeiten den Bedarf jeder einzelnen Novität selbst wählen und auf das entsprechende Zirkular des Verlegers hin à condition bestellen. Daß dieses letztere Verfahren einen gewaltigen Fortschritt gegenüber dem ersteren bedeutet, liegt auf der Hand; denn es kann sich für den Verleger nicht darum handeln, seine neuen Verlagswerke nach eigenem Gutdünken aufs Geratewohl in die Welt zu schicken, unbekümmert um den wirklichen Bedarf, sondern darum, daß sie genau in der Zahl an den mit ihm in Rechnung stehenden Sortimenter gelangen, für die dieser Absatz zu haben glaubt. Es mag zugegeben werden, daß viele Sortimenter nicht mehr mit derselben Emsigkeit dieses mühsame, wenig lohnende Geschäft des Novitätenversendens betreiben; denn auch sie müssen, wie andere Berufszweige, schärfer rechnen als früher, aber es ist doch ein Widerspruch mit sich selbst, wenn man (S. 45) sich einerseits die Klage eines „jungen Buchhändlers" zu eigen macht, „daß kaum der zehnte Teil der Sortimenter auf die Anzeige im Börsenblatt die Novitäten bedingungsweise verlangen" und in demselben Atem (S. 42, 43) behauptet, 500 oder 250 Sortimenter genügten für wissenschaftlichen Büchervertrieb. Jedenfalls darf man

aus der Sachkenntnis heraus, die uns innewohnt, mit gutem Gewissen behaupten, dieses Novitätenversenden erfülle im großen und ganzen für alle Beteiligten noch heute leidlich seinen Zweck.

„Für den wissenschaftlichen Verlag",
sagt B. (S. 38) selbst zutreffend,

„hat das Konditionsgeschäft immer noch Bedeutung genug, wie sich schon daraus ergibt, daß ein großes Leipziger Verlagshaus mit sehr vielseitigen Geschäftsverbindungen im ganzen an 800 Sortimentsfirmen Novitäten auf Grund besonderer Vereinbarung verschickt."

Ganz besonders sind Gelehrte und Bibliotheken — wenigstens in den Universitätsstädten außer Berlin und Leipzig — so sehr daran gewöhnt, alle Neuigkeiten täglich auf ihrem Tische vorzufinden, daß wir uns nicht vorstellen können, wie der hierdurch bewirkte Bücherabsatz auf andere Weise ebenso bewirkt werden könnte. Alles, was hiergegen angeführt wird, beruht auf Verkennung der tatsächlichen Verhältnisse. Wir können uns trotz der gegenteiligen Behauptung des Verfassers[1]) den deutschen Bibliothekar nicht

1) Der Verfasser, der auf S. 38 die Bedeutung des Konditionsgeschäfts offen zugibt, der S. 5 von dem latenten Bücherbedarf spricht, den der Buchhandel zu wecken hat, bestreitet trotzdem auf S. 43 die von dem Schreiber dieser Entgegnung im Jahre 1897 gemachte, ganz auf dasselbe hinauslaufende Behauptung (im Vorwort zu seinem Verlagskatalog). Diese geht dahin, daß der Verleger zur sachgemäßen Verbreitung seiner Werke einen leistungsfähigen Sortimenterstand brauche, „der die Fähigkeit und Unverdrossenheit hat, die wissenschaftliche Literatur auch den entlegensten Interessenten und namentlich den Bibliothekaren zur Kenntnis zu bringen". Darauf entgegnet B.: „Man wird nicht umhin können, anzunehmen, daß die „Interessenten" und Bibliothekare, die der Schreiber im Auge hat, ihrem Berufe wenig gewachsen sein müssen, wenn denselben die neu erschienene wissenschaftliche Literatur erst durch den Sortimenter zur

vorstellen, der geneigt wäre, eine deutsche Novität auf eine bloße Anzeige fest zu bestellen. Wohl aber haben wir in unserer Praxis den Fall erlebt, daß einem Bibliothekar ein einziges Exemplar zur Prüfung nicht genügte und daß er ein unwürdiges Wettrennen unter den Buchhändlern seines Ortes organisierte, indem er erklärte, jede ihm des Anschaffens wert erscheinende Neuigkeit von demjenigen zu beziehen, der sie ihm zuerst liefere. Die Folge war die sechs- bis zehnfache Einlieferung jeder einzelnen Novität und — die tägliche Balgerei der Ausläufer an der Bibliothekstüre, um zuerst an den Novitätentisch zu gelangen. Es dauerte viele Jahre, bis dieser Unfug auf die dringendsten Vorstellungen durch eine für beide Teile zweckmäßigere Einrichtung ersetzt wurde[1]). Einzelne Beispiele, die dartun sollen, daß der Sortimentsbuchhandel bei bestimmten Unternehmungen (bei einem Fachblatt für das Baugewerbe) (S. 47, 48) versagt habe, beweisen nichts für unseren Fall. Sie könnten sogar leicht vermehrt werden. Denn gerade diese technischen Fachzeitschriften sind nahezu gänzlich losgelöst vom regelmäßigen Buchhandel, sie werden wie Zeitungen vertrieben und wenden sich an Kreise, die mit dem Buchhandel wenig zu tun haben — im vorliegenden Fall an Maurer, Zimmerleute u. a. m. — und die durch Spezialadreßbücher leicht faßbar sind. Wir können noch

Kenntnis gebracht werden muß." Daß die Bibliothekare durch die Bibliographien das Neuerscheinen der Bücher auch ohne die Sortimenter erfahren, ist klar; der springende Punkt ist der, ob ein deutscher Bibliothekar ein deutsches Buch kauft, ohne es gesehen zu haben, was ihm der Sortimenter aufs bequemste ermöglicht.

1) Aus diesem Beispiel geht hervor, daß es nicht immer dem Sortimenter in die Schuhe zu schieben ist, wenn allzuviel Exemplare unnötig hin- und herwandern.

hinzufügen, daß auch der Architekturverlag und der Verlag kostspieliger, in kleinen Auflagen erscheinender Tafelwerke über Kunst und Technik fast ausschließlich durch Reisende direkt an den Konsumenten vertrieben wird, weil die geringen Auflagen und die Empfindlichkeit der kostbar ausgestatteten Exemplare eine allgemeine Novitätenversendung ausschließen.

Wir können ferner der Vollständigkeit halber hier einfügen, daß sich auch der Kolportagebuchhandel, das Reise- und Ratengeschäft vielfach vom regelmäßigen Sortimentsgeschäft losgelöst haben nach den Geboten der Spezialisierung, die Bücher da (S. 30) für den „Kleinbetrieb" ausdrücklich verlangt, wo er ihm die Nichtberücksichtigung glaubt vorwerfen zu können, während er umgekehrt (S. 198 ff.) die Unzulänglichkeit des Sortiments daraus zu erweisen sucht, daß es sich den Reise- und Kolportagebuchhandel hat entgehen lassen, also diesen selben Forderungen der Spezialisierung gefolgt ist[1]).

Hier ist in der Tat die Spezialisierung vollauf berechtigt: der Reisebuchhandel, der die Bücherkäufer in den entlegensten Winkeln aufsucht, ja, der bestrebt ist, ganz neue Volksschichten für den Buchhandel zu gewinnen, ist ein so schwieriges Unternehmen, daß er die ganze Sorgfalt und Kraft des Geschäftsmannes in Anspruch nimmt, der sich ihm widmet. Die Hauptschwierigkeit ist die Auswahl und Schulung des reisenden Personals, zu dem sich nur zu leicht Elemente melden mit nicht ganz einwandfreier Vergangenheit, gescheiterte Existenzen, die geneigt sind, den Absatz in skrupelloser Weise zu forcieren und ihre

1) Vgl. Elster, Tägliche Rundschau 1903, Nr. 193, vom 19. August.

Ware dem unerfahrenen Konsumenten mit allen Künsten der Überredung aufzudrängen. Hieraus ergibt sich der große Übelstand, daß zahlreiche Exemplare, die an solche unerfahrene und oft ganz unbemittelte Personen verkauft worden sind, kurze Zeit darauf als antiquarische Exemplare auftauchen, die dann zur Hälfte des Ladenpreises in den Sortimenten und Antiquariaten wieder ausgeboten werden, ein Vorgang, der von Bücher (S. 201) ungescheut als Schleuderei gebrandmarkt wird, während er (S. 87) diesen Begriff der Schleuderei überhaupt nicht anerkennen will, ja vielmehr denen, die sie üben, das Zeugnis ehrenhafter Geschäftspraxis ausstellt [1]). Nach den bestehenden Ordnungen des Buchhandels sind diese aus dem Publikum zurückgekauften Werke antiquarische Exemplare, für die der Ladenpreis naturgemäß keine Geltung mehr haben kann.

Fern sei es von uns, diese Schäden des Reise- und Kolportagebuchhandels beschönigen zu wollen. Aber selbst Bücher gibt zu (S. 203), daß eine äußere und innere Konsolidation dieses Geschäftszweiges vor sich geht und daß die unlauteren Elemente mehr und mehr ausgemerzt werden [2]).

Und schließlich hat sich auch das wissenschaftliche Antiquariat, obwohl noch vielfach mit dem Sortiment vereinigt, doch auch als selbständiger Betrieb herausgebildet, ein Geschäftszweig, der, wie bekannt, sich die Aufgabe stellt, vergriffene Werke aller Zeiten und Literaturen zu besorgen und neue Werke antiquarisch zu beschaffen. Mit diesen Antiquariaten unterhält auch der Verleger wissen-

1) Vgl. S. 58 dieser Schrift.

2) Inwieweit sich der Reisebuchhandel auch mit dem Vertrieb wissenschaftlicher Werke befaßt, werden wir später berühren.

schaftlicher Richtung eine ständige Verbindung für den Vertrieb älterer Werke, für die das Sortiment keine Dienste mehr leisten kann, weil sie auch vom Konsumenten nur noch antiquarisch gesucht werden (vgl. S. 83 dieser Schrift, Anm.). Eine Neuschöpfung der letzten Jahrzehnte ist der Restbuchhandel, ein Mittelglied zwischen Verlag und Sortiment, dessen Funktion darin besteht, die nicht mehr „gehenden" Restauflagen von Verlagswerken käuflich zu erwerben und durch Reisevertrieb dem Sortimentsbuchhandel zu sehr herabgesetzten Preisen anzubieten. Eine besondere Restbuchhandelsordnung ist für diesen Geschäftszweig vom Börsenverein aufgestellt. Daß dieser Restbuchhandel bei der teuren Art seines Vertriebs seine Aufmerksamkeit nur sogenannten Massenartikeln, Geschenkwerken, Bilderbüchern, populärer Literatur zuwenden kann, ist klar. Die Behauptung B.'s (S. 206), daß er hauptsächlich wissenschaftliche Werke vertreibe, die, weil sie der Initiative des Verlegers ihr Dasein verdanken, unverkäuflich sein sollen, ist irrig, wie wir S. 83 nachweisen.

Nach Abzug aller dieser Spezialbetriebe bleibt dem gebildeten Sortimenter noch ein weites Feld der Tätigkeit übrig. Und wie sehr der Sortimentsbuchhandel auf seinem wahren Gebiete als Mittelglied zwischen Verlag und Käufer geschätzt wird, geht aus der bezeichnenden Tatsache hervor, daß weitaus der größte Teil der wissenschaftlichen Zeitschriften nach wie vor durch ihn vertrieben wird, obwohl in der Reichspost eine scharfe Konkurrenz sich aufgetan hat — lediglich aus dem Grunde, weil der Gelehrte es vorzieht, sie von seinem Buchhändler, der ihm alles besorgt, zu erhalten, als alle Viertel- oder Halbjahre das Abonnement auf der Post zu erneuern und die ent-

sprechende Pränumerandoeinzahlung machen zu müssen. Dasselbe gilt auch für den Vertrieb wissenschaftlicher Werke. Wollte man eine Umfrage unter den Gelehrten veranstalten darüber, ob sie den jetzigen Zustand beibehalten wollen, d. h. ihren Bücherbedarf durch einen Sortimentsbuchhändler beziehen, der gegen halbjährige oder Jahresrechnung ihnen alle Zeitschriften liefert, alle festen Bestellungen ausführt, ihnen die ganze neue Fachliteratur zur Ansicht ins Haus schickt und vier Fünftel davon (denn mehr als ein Fünftel wird im günstigsten Fall nicht behalten) wieder abholen läßt, oder ob sie es nach Bücher'schem Vorschlag vorziehen würden, unter Wegfall jeder Möglichkeit, die neuen Erscheinungen einzusehen, jede einzelne Bestellung direkt beim Verleger oder dem Akademischen Schutzverein zu machen, so würde die große Mehrzahl ganz sicher bei der alten Methode bleiben. Denn man täusche sich nicht: für die Anschauung, die etwa darin bestünde, daß man die festen Bestellungen beim Verleger oder einer Einkaufsgenossenschaft in Leipzig machte und dem Sortimenter lediglich die Rolle zuwiese, „den latenten Bedarf zu wecken", wäre dieser letztere wohl nicht zu haben — und auch nicht der Verlagsbuchhandel[1]). Der Sortimenter

1) Wenn Bücher (S. 242) vom Verleger verlangt, „er solle den Schritt wagen, den so viele Produzenten von Verbrauchsgegenständen des täglichen Lebens längst getan, seine Verlagswerke zu Fabrikpreisen dem Publikum anzutragen", so mutet er diesem ein sehr gewagtes Experiment zu. Denn es ist nicht vom Sortimenter zu verlangen, daß er Schriften eines Verlegers vertreibt, die dieser unter Umgehung der Sortimenter zum Nettopreise, ja selbst zum Ladenpreis direkt verkauft. Kein Produzent von irgend einer Fabrikware wird direkt ans Publikum zu Wiederverkäuferpreisen verkaufen,

würde die mühsam einzuheimsenden schlummernden Schätze ruhig schlummern lassen. Und daraus ergäbe sich eine Kette von Folgen, die einer Umwälzung des deutschen Buchhandels gleichkämen: Vernichtung des wissenschaftlichen Sortiments, erschwerter und stark verminderter Absatz der wissenschaftlichen Literatur; Aufsuchung neuer Vertriebsmethoden durch den Verlag, notwendige Zurückhaltung des Verlags gegenüber der wissenschaftlichen Produktion, wobei das letztere — vom rein geschäftlichen Standpunkt betrachtet — nicht gerade die schlimmste Folgeerscheinung für den Verlag wäre. Ob aber auch für die Vertreter der Wissenschaft? Jedenfalls wären sie so lange in einer unbequemen Lage, als der Staat nicht die Hunderttausende jährlich für Akademien und gelehrte Gesellschaften mehr auswirft, die nötig wären, um die Herstellungskosten aller der Monographien, Festgaben und dergl. zu decken, die Bücher diesen Gesellschaften zuweist.

Wir wiederholen: ehe man an den bestehenden Einrichtungen in so summarischer Weise rüttelt, sollte man sich die Folgen genau vergegenwärtigen. Die Einrichtungen des deutschen Buchhandels haben sich folgerichtig genau so entwickelt, wie es die Verhältnisse erfordern: es besteht zwischen Verlag und Sortiment eine überaus notwendige und wohltätige Arbeitsteilung, eine Spezialisierung, wie

---

wenn er Wiederverkäufer für seine Ware in Anspruch nimmt. Er wird entweder seinen Vertrieb auf direkten Verkehr mit dem Publikum einrichten und demgemäß seine Preise ansetzen oder sich ausschließlich der Kleinhändler bedienen. Beide Methoden des Vertriebs nebeneinander schließen sich naturgemäß aus. Vgl. auch Prager, Börsenblatt 1903, Nr. 204. Auch im „Sonderabdruck“ erschienen.

sie Bücher wiederholt fordert und ohne welche die immerhin beachtenswerten Leistungen des deutschen Buchgewerbes nicht denkbar wären; auf der einen Seite die Produktion des Verlags auf eigenes Risiko, auf seiten des Sortiments Vertrieb an den Konsumenten in emsiger Kleinarbeit und Übernahme des Risikos beim Verkauf im einzelnen, eines Risikos, das nicht unbeträchtlich ist und keinesfalls auch vom Verlag übernommen werden könnte.

Und dabei haben die geschilderten Einrichtungen den Vorzug größter Wirtschaftlichkeit und Billigkeit. Der Verfasser behauptet zwar das Gegenteil, indem er schreibt (S. 40):

„Auf der andern Seite darf nicht übersehen werden, daß die Betriebsweise der Konditionssendungen für die Verleger eine unverhältnismäßige Erhöhung der Produktionskosten mit sich bringt. Die Bücher werden in viel zu großen Auflagen gedruckt; wissenschaftliche Werke, von denen der Verleger ganz gut weiß, daß sie nur einen sehr kleinen Markt haben, werden in einer den tatsächlich vorhandenen Bedarf um das Drei- bis Fünffache übersteigenden Menge hergestellt, um genügend Exemplare bedingungsweise versenden zu können."

Aber er sorgt auch hier wieder für eine Widerlegung in seinem eigenen Buch[1]). Auf S. 228 berechnet er die Herstellung eines Buches bei einer Auflage von 80 Exemplaren bis zu 10000 Exemplaren. Wenn, was im großen und ganzen richtig ist, der Verleger eine Auflage von 500 Exemplaren drucken muß, um einen Absatz von 150 Exemplaren zu erzielen, so beträgt bei dem Bücher-

1) Siehe schon Elster, Tägl. Rundschau 1903, Nr. 193, vom 19. August, und Prager, Börsenblatt 1903, Nr. 198.

schen Beispiel der Mehraufwand von 150 Exemplaren, die 3162 Mk. kosten, zu 500 Exemplaren (3326 Mk.) 164 Mk.[1]! Dies ist also der erstaunlich geringe Preis, der für das Konditionssystem bezahlt wird, um überhaupt das Buch aus dem Haus zu bringen und es jeder Bibliothek und jedem Fachgelehrten zur Ansicht auf den Tisch zu legen![2] Wir verkennen nicht, daß in dem letzten Jahrzehnt diese Novitätenversendungen des Sortiments nicht mit derselben Umsicht wie früher bewirkt werden, daher nicht so erfolgreich sind, wie es der Verleger wünschen möchte. Immerhin: Stellt man unsere Einrichtungen neben die des außerdeutschen Buchhandels und vergleicht unsere Leistungen mit denen des ausländischen Buchhandels, was wir in einem späteren Kapitel zu tun gedenken, so wird sich das Bild, das man sich vom deutschen Buchhandel machen kann, relativ günstig gestalten.

---

1) Dieses Verhältnis von 150 Absatz zu 500 Auflage kommt tatsächlich nur bei den kleineren Auflagen der Monographien in Betracht, deren Absatz durch die Novitätenversendung beim Erscheinen erzielt werden muß. Bei höheren Auflagen handelt es sich im Durchschnitt um Werke, von denen ein nachhaltigerer Absatz erwartet werden darf und zu deren erstmaliger Konditionsversendung man gleichwohl nicht mehr Exemplare als zur Versendung einer Monographie (500) braucht. Wenn von einer „slavischen Chrestomathie" eine Auflage von 1000 Exemplaren gedruckt wird, so darf mit Recht ein allmählicher Ausverkauf erwartet werden, ohne daß man zur ersten Versendung mehr als 400—500 Exemplare brauchte.

2) Vgl. van der Borght im Literar. Centralblatt 1903 Nr. 38 Sp. 1276/77.

* * *

Ladenpreis, Buchhändlerrabatt, Kundenrabatt.

Das Wort Ladenpreis ist zum erstenmal im Jahre 1789 lexikalisch verbucht[1]). In den Zeiten des Tauschverkehrs war dieser Begriff von keiner Bedeutung, weil der Verlegersortimenter, der fremde Ware gegen seine eigene eintauschte, die erstere unter allen Umständen abzusetzen gezwungen war und zwar zu jedem Preis, namentlich wenn er schlechte Bücher eingetauscht hatte. In den Übergangszeiten vom Tauschverkehr zum Konditionssystem, die sich über Jahrzehnte erstreckten, wurde die Schleuderei mit den eingetauschten Büchern gegenüber dem festen Ladenpreis der bar zu bezahlenden als ein das Ansehen des Buchhandels untergrabender Übelstand sofort empfunden. Und so finden wir schon bei dem ersten Versuch einer Organisation des deutschen Buchhandels im Jahre 1802[2]) die Beschränkung des Kundenrabatts neben der Beschränkung der Anzahl der Buchhandlungen in den Mittelpunkt aller Reformbestrebungen gestellt. Die Vermehrung der Buchhandlungen konnte damals leicht durch den Staat niedergehalten werden. Heute, im Zeitalter der Gewerbefreiheit, ist es müßig, sich mit dieser

1) Nach gütigen Mitteilungen von Prof. A. Gombert (Breslau) zuerst in Schellers deutsch-latein. Lexikon 1789.

2) Schürmann, a. a. O. S. 146.

Frage zu befassen. Die Einschränkung des Kundenrabatts zu erzielen, ging über die Macht der damaligen ersten Organisationsversuche, aber der hohe Kundenrabatt verschwand, außer in Leipzig und Berlin, von selbst in dem Maße, als der Tauschverkehr in den beiden ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts allmählich ausstarb. Erst in den siebziger Jahren nahm er mit den großen Verkehrserleichterungen wieder seine bedrohliche Gestalt an.

Nun haben wir gesehen, welche wichtigen Funktionen das Sortiment im Betrieb des Gesamtbuchhandels zu übernehmen hat. Es ist der Unterbau, der fest erhalten werden muß, damit wir Verleger, auf ihm fußend, unsere Tätigkeit in voller Kraft entfalten können. Wir brauchen ein leistungsfähiges Sortiment zum Vertrieb wissenschaftlicher Literatur; wir brauchen es aber auch als Schule des Nachwuchses für die Außenposten in der Fremde, durch die mindestens ein volles Drittel unseres Absatzes an wissenschaftlichen Werken bewirkt wird[1]), und wir brauchen es schließlich zur Heranbildung des Nachwuchses für den Verlag. Denn ebenso, wie fast jedes alte Verlagsgeschäft aus einem Sortiment entstanden ist, so hoffen wir, daß auch in Zukunft aus den tüchtigsten Elementen des Sortiments sich tüchtige Verleger herausbilden, die ausgerüstet mit der genauesten Kenntnis der Bedürfnisse des Konsumenten, mit frischer Schaffenskraft in unsere Reihen treten. Wenn nun, wie nicht nur aus den eigenen Klagen des Sortiments, sondern auch aus den Feststellungen so einwandfreier Sachkenner, wie es die Kommissionäre sind, her-

1) Der Verfasser dieser Abwehr hat dies aus seinem eigenen Geschäft genau nachgewiesen. Verlagskatalog S. 11, 12.

vorgeht, daß das Sortiment mit stets sich mehrenden Schwierigkeiten, mit wachsender Unrentabilität zu kämpfen hat, so würde es bei den Versuchen, die Lage zu bessern, ein großer Fehler des Verlags gewesen sein, teilnahmslos beiseite zu bleiben. Dies hat er nicht getan, vielmehr bei den in dieser Richtung erfolgten Bestrebungen der letzten 20 Jahre insofern mitgewirkt, als er die bekannte Verlegererklärung [1]) unterzeichnet und an der Tätigkeit des Vereinsausschusses [2]) teilgenommen hat. Er trägt also an der Entwickelung der Zustände im Buchhandel einen Teil der Verantwortlichkeit und kann sie tragen.

Wir haben schon (S. 10) in großen Zügen die Bedeutung und die Funktion Leipzigs als Zentralpunkt des Buchhandels dargelegt. Ein besonderer und wesentlicher Vorzug dieses Zentralpunktes ist seine sogenannte Spesenfreiheit, d. h. die für den ganzen Buchhandel, früher für Frankfurt und seitdem für Leipzig gültige Bestimmung, daß alle nach Leipzig gerichteten Sendungen franko Leipzig geliefert werden müssen, während die Fracht oder das Porto alles von Leipzig Abgeschickten zu Lasten des Empfängers geht. Eine Überlieferung aus dem alten Meßverkehr, die erhalten blieb, auch als ein ganz veränderter Geschäftsverkehr sich der Messen nicht mehr be-

1) Diese Verlegererklärung geht dahin, daß jedem Sortimenter, der von der Benutzung der Einrichtungen des Börsenvereins ausgeschlossen worden ist, entweder gar nicht oder nur zum Ladenpreis geliefert werde.

2) Der Vereinsausschuß hat nach § 35 der Satzungen des B.-V. über die Verletzung dieser Satzungen zu entscheiden und über die Regelung des Verkehrs der Buchhändler miteinander und mit dem Publikum zu befinden. Er ist aus vier Vertrauensmännern des Sortiments, vier Mitgliedern der vier Verlegervereine und einem Mitglied des Leipziger Kommissionärvereins zusammengesetzt.

diente[1]). Hieraus folgt, daß ein in Leipzig ansässiger Sortimentsbuchhändler jedes Buch ohne Fracht- oder Portospesen zu empfangen berechtigt ist, während der außerhalb Leipzigs ansässige Sortimentsbuchhändler entweder die Fracht vom Produktionsorte oder die Fracht von Leipzig — falls er das Buch über diesen Zentralpunkt bezieht — zu bestreiten hat, ganz abgesehen von den Kosten für seine Vertretung an diesem Zentralpunkte. Hieraus folgt ferner, daß der in Leipzig ansässige Sortimenter, dank dieser Bestimmung der Spesenfreiheit, die durch beträchtliche Opfer des Provinzialbuchhandels[2]) aufrechterhalten wird, in der Lage wäre, jeden Provinzialbuchhändler zu unterbieten. Brauchten nun weder Konsument noch Verleger die Provinzialbuchhändler, so wäre es freilich das einfachste und rationellste, den Provinzialsortimentsbuchhandel eingehen zu lassen und alles von dem bevorzugten Orte der Spesenfreiheit zu beziehen. Aber wir haben gesehen, wie nötig ein Netz von Sortimentsbuchhandlungen in Deutschland ist, um sowohl im Konsumenten die Kauflust rege zu halten wie dem Verleger die Möglichkeit zu geben, seine Bücher unter die Augen des Publikums zu bringen.

1) „Frankfurt hatte ehemals ebensowohl als Leipzig den Vorteil des Frankaturzwangs genossen, d. h. die Sendungen aller Meßbesucher und Kommittenten dahin mußten frankiert und alles Büchergut ab Frankfurt auf Kosten des Empfängers geführt werden. Eine besondere Einrichtung des Buchhandels war dies nicht, sondern es war die selbstverständliche Forderung alles Meßverkehrs, daß jedermann, der auf dem Meßplatz verkaufen wollte, seine Ware auf eigene Kosten zur Stelle zu schaffen hatte, während die Weiterbeförderung von dort aus Sache des Käufers war." Schürmann, a. a. O. S. 98.

2) So nennen wir alle außerhalb Leipzigs ansässigen Buchhändler.

Bei dieser Gestaltung der Dinge war es von Anfang an für den Leipziger Buchhandel eine ständige Versuchung, den festen Bücherbedarf an sich zu reißen. Im „Zeitalter der Postkutsche und des Lastwagens" bot die größere geographische Entfernung noch genügende Schwierigkeiten zugunsten des lokalen Buchhändlers; mit der Entstehung der Eisenbahnen aber wurde Leipzig ein immer gefährlicherer Konkurrent, und als schließlich in den 70er Jahren die Einführung des 5-Kilo-Postpakets erfolgte, war plötzlich das bevorzugte Leipzig selbst dem entferntesten Orte im Deutschen Reich geradezu in die nächste Nachbarschaft gerückt. Dies ist der Zeitpunkt, wo die massenhaften Unterbietungen („Schleudereien") von auswärts auch den Sortimenter in den entlegensten Teilen des deutschen Sprachgebiets zur Einräumung von Kundenrabatt nötigten[1]). Während man in den 60er Jahren beispielsweise in den Universitätsstädten Süddeutschlands keinen Rabatt kannte, mußten jetzt zur Selbsterhaltung seit Mitte der 70er Jahre 10 % eingeräumt werden. Der Provinzial-

1) Es ist eine, vielleicht unbewußte, Rückerinnerung an jene Zeit, wenn der Vorsteher des Vereins der Buchhändler zu Leipzig in seinem Bericht vom 28. Januar 1902 klagt: „Im Gegensatz zu anderen kaufmännischen Erwerbszweigen werden im Sortimentsbuchhandel nicht die kleineren Geschäfte von den großen aufgesogen, sondern die vielen kleinen Geschäfte entziehen den mühsam in langer Zeit aufgebauten Geschäften die Lebenskraft." Die Zeit ist jetzt allerdings glücklich vorüber, wo man ein großes Geschäft ungestraft durch Unterbietung und durch den Raubbau in der Provinz aufbauen konnte. Aber es gibt für die vielen tüchtigen Sortimenter in den Zentralpunkten noch andere Mittel, sich eine große Kundschaft auf der ganzen Welt zu sichern: umfassende bibliographische Kenntnisse, Beherrschung des Büchermarkts und die Fähigkeit, schwieriger beschaffbare Literatur zu beschaffen.

buchhändler, auf sich selbst angewiesen, kämpfte einen verzweifelten Kampf um sein geschäftliches Leben. Nur wer diesen Kampf selbst mitgemacht hat, kann den Segen ermessen, der durch die Beseitigung dieser chaosartigen Zustände entstanden ist. Was war natürlicher, als daß die Sortimenter sich zu Orts- und Kreisvereinen zusammentaten, um ihr Gebiet sicherzustellen gegen die Unterbietungen aus den Zentralpunkten[1]), daß der Börsenverein endlich im Jahre 1887 gegenüber den neuen Erfordernissen einer neuen Zeit den Schutz der Schwachen seinen Statuten einverleibte und daß es auch die Verleger nicht mehr länger mit ansehen wollten, wie der Sortimentsbuchhandel ruiniert und ihre eigene Ware durch die Aufhebung jeder festen Verkaufsnorm um allen Kredit gebracht wurde. Wir verdanken es der Firma B. G. Teubner in Leipzig oder vielmehr ihrem Teilhaber Dr. A. Schmitt, der mit seinem hellen Blick und festen Willen den richtigen Weg fand, der vom Verlag zur Anbahnung besserer Verhältnisse beschritten werden mußte Unter seiner Führung erschien am 15. November 1879[2]) eine Leipziger Verlegererklärung,

1) Das Wesen dieser durch die lokale Organisation bewirkten Konsolidierung des Buchhandels ist folgendes: Jeder Orts- und Kreisverein regelt für sein Gebiet die Verkaufsbedingungen gegenüber dem Publikum. Diese Bedingungen können je nach den Erfordernissen der einzelnen Gebiete verschieden sein; aber die lokalen Bedingungen jedes Gebiets sind von den Buchhändlern der andern Gebiete zu achten. Mit anderen Worten: es darf von einem Gebiet in das andere nur zu den Bedingungen geliefert werden, die in dem letzteren gelten. Der Börsenverein der deutschen Buchhändler wacht kraft seiner Satzungen über die Aufrechterhaltung dieser Bestimmungen.

2) S. Schürmann, der deutsche Buchhandel der Neuzeit S. 110 ff. — In der ein Jahr vorher vorausgegangenen Konferenz zur Beratung buchhändlerischer Reformen (Publikationen des Bücher-

wonach die Unterzeichner vom 1. Januar 1880 an die Geschäftsverbindung mit den Sortimentern sowohl in Rechnung als gegen bar aufheben würden, die ihre Verlagswerke zu andern als den von ihnen selbst festgesetzten Preisen in irgend einer Weise öffentlich anzeigten oder anböten. Betraf diese erste Verlegererklärung auch nur die Ankündigung und ließ sie den Verkauf unberührt, so besteht doch kein Zweifel darüber: neben dem beginnenden Kristallisationsprozeß zu lokalen Vereinigungen der Selbsthilfe im Sortiment wollte auch der Verlag auf den Plan treten, um nicht nur hilfreiche Hand zu bieten, sondern auch der durch die sinnlosen Preisunterbietungen entstandenen Verwirrung und Entwürdigung des Buchgewerbes einen ersten Riegel vorzuschieben.

Wie schädlich die Nachwirkungen dieser Zeit sind, ist heute noch an allen Ecken und Enden zu spüren. Die Tatsache, daß man, wie Prager (Börsenblatt Nr. 211) richtig bemerkt, ein Buch sozusagen zu jedem Preis erlangen konnte, mußte den Konsumenten zu dem Glauben verleiten, daß der Buchhandel ein unsolider Geschäftszweig sei und das Buch eine Ware, die, wie sauer Bier angeboten, man sogar geschenkt bekommen könne, wenn man es nur richtig anzupacken verstehe. Alltäglich ergießt sich noch heute eine Flut von Bettelbriefen über den deutschen Verlagsbuchhandel um Überlassung von Freiexemplaren unter den nichtigsten Vorwänden oder um Gewährung von Rezensionsexemplaren,

---

vereins VI, S. 56 ff.) erklärte Dr. Schmitt, alle Verleger müßten es zwar „mit Freuden begrüßen, wenn ein sicheres Mittel gefunden würde, durch welches der Rabatt ans Publikum abgeschafft und die Einhaltung der Ladenpreise überall streng durchgeführt werden könnte". Es gebe aber seines Erachtens kein solches Mittel. Ein Jahr später war ein erstes Mittel — und zwar von ihm selbst — bereits gefunden.

selbst von Werken, die seit 20 Jahren bestehen. Wahrlich, es war die höchste Zeit, daß auch der Verlag, den Geboten der Selbstachtung folgend, das Machtwort sprach, das dem von ihm selbst festgesetzten Verkaufspreis Geltung verschaffen und mithelfen sollte zur Bildung fester Verkaufsnormen. Schwankende Preise sind bei Waren, die keiner Schwankung und Konjunktur unterworfen sind, das Kriterium unsolider Zustände. Es war daher die ureigene Sache des Verlags, diesen Zuständen ein Ende zu machen. Und daraus erklärt es sich zur Genüge, daß die seit 1879 sich folgenden Verlegererklärungen zum Schutz des Ladenpreises sich stets als festes Rückgrat in den Maßnahmen der letzten 25 Jahre zur Besserung der Verhältnisse vorfanden.

War für den Verlag diese Sorge um das Ansehen des Buchhandels schon allein genügend, die Bewegung zugunsten fester Verkaufsnormen zu unterstützen, so kam noch ein Zweites hinzu, das zum Eingreifen nötigte: die Gefahr der Verkümmerung des Sortiments durch mangelnden Verdienst. Es lag zwar auf der Hand, daß die in den 70er Jahren plötzlich um 20 und 15% Kundenrabatt heruntergedrückten Werte nicht mit einem Schlag auf den Ladenpreis gehoben werden konnten, aber in dem Maße, wie sich die Organisation des Börsenvereins zur Bewältigung neuer Aufgaben erweiterte und immer fester fügte, konnte Schritt für Schritt weiter gegangen werden, wenn sich herausstellte, daß bei den jährlich wachsenden Betriebskosten der Sortimenterverdienst unter das Maß des Wünschenswerten heruntergesunken war.

Ist dieses der Fall? Der Verfasser der Denkschrift bestreitet es. Des Zusammenhanges willen möge dieser Punkt daher auch hier behandelt werden, indem wir im

übrigen auf die erschöpfende Darstellung Pragers im Börsenblatt verweisen.

Von vornherein soll die Erklärung abgegeben werden, daß die Frage, ob das deutsche Sortiment auf deutsche wissenschaftliche Literatur künftighin statt 10% nur 5% oder noch weniger Rabatt seinen Kunden gewährt, selbstverständlich keine unbedingte Lebensfrage für den Verlag bildet. Noch weniger ist der Verlag an der Frage beteiligt, ob die Verkaufsbedingungen im ganzen Deutschen Reich einheitlich gestaltet sind oder ob sie nach der Entfernung von Leipzig verschiedene Gradationen aufweisen. Er wird unter erschwerten Verhältnissen fortbestehen, auch wenn das Sortiment in seinen Lebensbedingungen verkümmert ist. Er muß sich dann unter großen Opfern neue Vertriebsmethoden schaffen, wenn auch, wie wir nachgewiesen zu haben glauben, eine Änderung der jetzigen Vertriebsweise ihn zu weit geringerer Leistungsfähigkeit verurteilen würde. Wir müssen aber gleich hinzusetzen, daß diese angestrebte und zum Teil schon durchgeführte Verringerung des Kundenrabatts ebensowenig eine Lebensfrage für den Konsumenten der wissenschaftlichen Literatur bilden kann. Wie gering diese Veränderungen in den Bezugsbedingungen für den Bücherkäufer ins Gewicht fallen, geht aus folgendem Beispiel hervor: Auf Anregung des Elsaß-Lothringischen Buchhändlervereins hat der Direktor der Kaiserlichen Universitäts- und Landesbibliothek zu Straßburg amtlich ermitteln lassen, welcher Ausfall durch die von dem Elsaß-Lothringischen Buchhändlerverein erstrebte Verkürzung des Rabatts von 10 auf 5% auf deutsche Bücher der Anstalt erwachsen würde. Das Ergebnis war bei einem Jahresetat von 56800 Mk.

für Bücheranschaffungen: 780 Mk.! An der Großherzogl. Universitätsbibliothek zu Heidelberg soll[1]) es sich bei einem Budget von 22500 Mk. für Anschaffungen um 400 Mk. jährlich handeln!

Aus der letzten halbjährigen Bücherrechnung von 15 Universitätsprofessoren ergeben sich folgende Einbußen:

	Rechnung					Differenz zwischen		
	Mit Rabatt: Bücher und Buchfortsetzungen	Ohne Rabatt: In- und ausländische Zeitschriften ꝛc.	10%	5%	2%	10 : 5 %	5 : 2 %	10 : 2 %
1	61,90	17,10	6,10	3,05	1,25	3,05	1,80	4,85
2	104,85	292,50	10,40	5,20	2,10	5,20	3,10	8,30
3	90,90	75,75	9,—	4,50	1,80	4,50	2,70	7,20
4	155,90	52,70	15,50	7,75	3,10	7,75	4,65	12,40
5	173,55	34,25	17,30	8,65	3,45	8,65	5,20	13,85
6	182,20	38,90	18,20	9,10	3,65	9,10	5,45	14,55
7	107,15	69,70	10,70	5,35	2,15	5,35	3,20	8,55
8	70,55	34,80	7,—	3,50	1,40	3,50	2,10	5,60
9	121,—	41,10	12,10	6,05	2,45	6,05	3,60	9,65
10	132,65	73,15	13,20	6,60	2,65	6,60	3,95	10,55
11	57,05	54,10	5,70	2,85	1,15	2,85	1,70	4,55
12	240,20	49,20	24,—	12,—	4,80	12,—	7,20	19,20
13	56,60	257,40	5,60	2,80	1,15	2,80	1,65	4,45
14	77,05	120,50	7,70	3,85	1,55	3,85	2,30	6,15
15	126,70	38,50	12,60	6,30	2,55	6,30	3,75	10,05

Man ersieht hieraus, welche Übertreibungen sich Bücher zu schulden kommen läßt, wenn er von der „Gefährdung der schwerwiegenden Interessen“ spricht, „welche die Vertreter der deutschen Wissenschaft als Autoren und Bücherkäufer dem Buchgewerbe gegenüber zu wahren haben“, und wenn er erklärt, „daß es gelte, gegen Maßregeln und Tendenzen Front zu machen, welche die ge-

1) Nach zuverlässiger Mitteilung.

sunde Entwicklung unseres gesamten nationalen Geistes-lebens zu unterbinden drohen." Wegen dieses Unterschiedes von 10 auf 5 %, der sich nur auf ein Viertel des ganzen Bezugs erstreckt, wegen dieser 780 Mk. von 56 800 Mk. wird zur Bildung eines Schutzvereins gegen den Buchhandel aufgerufen! Die Leidenschaft hat verhindert, sich die Geringfügigkeit der Sache in konkreten Zahlen auszurechnen und verschließt das Auge vor der Tatsache, daß, wenn eine wissenschaftliche Bibliothek oder ein Gelehrter 100 Mark für wissenschaftliche Bücher und Zeitschriften ausgibt, nach dem oben ermittelten Verhältnis, das im Durchschnitt auf jeden Einzelfall zutreffen wird, drei Viertel (Zeitschriften, ausländische Werke, Antiquaria), und sei es auch nur die Hälfte, von der Rabattverkürzung unberührt bleiben!

Für den Sortimentsbuchhändler ist dagegen der Mehrgewinn insofern von größerer Bedeutung, als neben dem akademischen Bedarf gleichzeitig derjenige der Behörden, der Schulen und Lehrer und mancher ständigen Privatkunden einer Rabattverkürzung unterliegen und als gerade in diesen Konsumentengruppen der Prozentsatz rein deutschen Bücherbedarfs ungleich höher ist als bei den Akademikern. Erstere haben die Rabattverkürzung als eine im Interesse des Buchhandels erforderliche Maßregel verstanden und hingenommen. Bedenkt man nun, welche außerordentlichen Aufwendungen das Sortiment gerade zur Befriedigung der akademischen Konsumenten machen muß — Ansichtssendungen, von denen vier Fünftel wieder unabgesetzt zurückgehen, Anschaffung und Instandhaltung einer kostspieligen Handbibliothek u. a. m. — so erscheint die in ihren Wirkungen auf den akademischen Kunden so geringfügige Kundenrabattverkürzung als ein Gebot der

Billigkeit, wenn nachgewiesen werden kann, daß der vom Verleger gewährte Rabatt bei gleichzeitiger Abgabe von 10 % davon an die Kunden nicht mehr ausreicht, um das Sortiment leistungs- und, wie wir für uns hinzufügen müssen, zahlungsfähig zu erhalten.

Wir müssen es dem deutschen Sortiment überlassen, diesen Nachweis zu führen. Wir können aber auch aus eigener Sachkenntnis schon jetzt die Überzeugung aussprechen, daß der von Bücher geführte Beweis des Gegenteils nicht richtig ist. Der für wissenschaftliche Werke durchweg — mit ganz seltenen Ausnahmen, die meistens durch Konkurrenzrücksichten ihre Erklärung finden — dem Sortimenter gewährte Rabatt ist 25 % — das müssen wir Verleger füglich selbst am besten wissen; hierzu kommt bei Bezug von 12 Exemplaren ein Freiexemplar, bei Barbezug schon auf 10 Exemplare ein solches; einzelne Firmen gewähren bei Barzahlung schon auf 8 Exemplare ein Freiexemplar. Daß bei wissenschaftlichen Werken — abgesehen von Kompendien — nur selten von dem Vorteil des Partiebezugs Gebrauch gemacht werden kann, ist einleuchtend. Bücher sucht nun (S. 59 ff.) unter Beibringung reichlicher Belege den Beweis dafür anzutreten, daß der Durchschnittsrabatt höher ist als 25 %, ein Beweis, auf den wir nicht näher einzugehen brauchen, weil wir über die Durchschnittshöhe dieses Rabatts mit ihm gänzlich einverstanden sind. Wir möchten nur dem allzugrellen Hervorheben der hohen Rabatte bei volkstümlichen Schriften wie bei Reclam, bei den Baedekerschen Reisebüchern, bei der Tauchnitz Edition, entgegenhalten, daß für das Sortiment diese hohen Rabattsätze den Ausgleich bilden gegenüber dem geringeren Verdienst bei dem Vertrieb wissenschaftlicher Werke, bei Schul-

büchern (meist nur 25 % bar ohne Freiexemplare), Katechismen (oft nur 10 %), Gesangbüchern (meist nur 15 bis 20 %). Und damit kommen wir zu einem Kernpunkt des von Bücher angefachten Streites:

Wie viel beträgt im Durchschnitt der Rabatt, den der Sortimentsbuchhändler auf seine Bezüge vom Verlag empfängt, mit andern Worten: wie groß ist der Bruttogewinn eines sogenannten wissenschaftlichen Sortiments?

Wie viel betragen die Geschäftsunkosten in Prozenten vom Umsatz?

Bücher schätzt den Bruttogewinn auf 30 %. Dies mag im allgemeinen richtig sein. Der Verfasser dieser Schrift ist in seinem früheren Sortimentsgeschäft nur auf 28 % gekommen. Auch Wellmann[1]) setzt ihn auf 25 bis 28 % an. Der seltsame Vergleich Büchers (S. 62 und 63) zwischen den Rabattsätzen im Buchhandel und den Einkaufs- und Verkaufspreisen von Kakao, Schokolade, Fleischextrakt und anderen Artikeln, für die sich naturgemäß weit geringere Rabattsätze ergeben, hätte nur dann Beweiskraft, wenn man die ganze Bücherproduktion als Produktion von Makulatur auffaßte, die in etwa 10 ververschiedenen Formaten und Qualitäten nach dem Gewicht oder per Ries verkauft würde[2]).

---

1) Börsenblatt 1903, Nr. 185.

2) In der Besprechung der Bücherschen Streitschrift im Literar. Centralblatt (1903, Nr. 38) sagt R. van der Borght: „Mit den S. 62 und 63 durchgeführten Vergleichen der Rabattsätze auf Bücher und auf gangbare Artikel des Kolonialwarenhandels läßt sich eigentlich nichts beweisen, da ein so umfangreicher und regelmäßiger Absatz, wie er beim Fleischextrakt, Kakao, Malzkaffee ꝛc. möglich ist, bei Büchern in der Regel nicht vorhanden ist."

Die Geschäftsunkosten beliefen sich im Geschäft des Verfassers dieser Schrift in den 70er Jahren auf 14 bis 16 % und stiegen bis Ende 1889 [1]) auf 19½—20 %. Diese letzteren Prozentsätze werden auch heute noch durch die von Wellmann (a. a. O.) mitgeteilten Sätze Breslauer Firmen annähernd bestätigt:

1899	1900	1901	1902
17 %	18 %	19½ %	18½ %
—	18 %	20 %	20 %
17½ %	16⅔ %	17 %	18½ % [2])

Der Gewinn des oben erwähnten Geschäftes wurde (bei einem Umsatz von 140 000 Mk.) hauptsächlich durch die Beschaffung antiquarischer Werke (ca. 40 000 Mk.), wobei ein höherer Nutzen herausgearbeitet werden kann, und durch die allgemeine Literatur (ca. 40 000 Mk. Umsatz) erzielt. Die wissenschaftlichen Werke (Umsatz ca. 60 000 Mk.), die nur vom Verleger bezogen wurden (deutsche mit 10 % Kundenrabatt, ausländische zum Originalpreis) warfen so gut wie nichts ab, wie ja aus obigen Zahlen leicht ersichtlich ist.

Es ist aber nicht einzusehen, warum dieser mühsame Vertrieb auf die Dauer zur unentgeltlichen Leistung verurteilt sein und die Gefahr heraufbeschworen werden soll, daß er verkümmert und eingeht, wie in England und Frankreich. Unmöglich geht es an, das Sortiment auf den größeren Gewinn aus der populären Literatur zu verweisen. Das

1) Am 1. Januar 1890 ging es in andere Hände über.

2) Bücher schätzt die Geschäftsunkosten viel zu niedrig (13½ %, S. 176) und infolgedessen den Reingewinn zu hoch. Als Grundlage für die Bemessung des letzteren dienen ihm eine Anzahl von Verkaufsausschreibungen von Sortimenten. Aber solche Selbstanpreisungen von Geschäften, die die Inhaber los sein wollen, haben keinen Wert für die gewissenhafte Ermittelung des Reingewinns.

wäre unbillig und zugleich das Ende des wissenschaftlichen Büchervertriebs.

Das einzige Mittel, hier Abhilfe zu schaffen, war, den Gewinn des Sortiments durch Beschränkung bezw. Abschaffung des Kundenrabatts um ein Mäßiges zu erhöhen. Es fanden Beratungen zunächst innerhalb der Kreisvereine und dann, auf Anregung des Börsenvereinsvorstandes, im Schoße des Vereinsausschusses statt, zu dem, wie bereits erwähnt, auch die Verlegervereine vier Mitglieder stellen, und es wurde eine Verständigung mit dem Vorstande des Börsenvereins dahin erzielt, daß folgende Rabattsätze den einzelnen Kreisvereinen zur Annahme empfohlen werden sollten:

§ 1. Auf Zeitschriften, Schulbücher im Einzelverkauf und Lehrmittel, sowie auf alle Verkäufe bis zum Gesamtbetrage von 10 Mark darf keinerlei Skonto gewährt werden, weder gegen bar, noch in Rechnung.

Anmerkung. Im Königreich Sachsen sind »Bücher bis zu 3 Mark Ladenpreis« skontofrei; in Schlesien »Verkäufe bis zu einem Ladenpreis von 5 Mark«; in Berlin und Leipzig »Verkäufe bis zu einem Ladenpreis von 3 Mark«; im Gebiet des Bayrischen Buchhändlervereins darf überhaupt kein Skonto gewährt werden.

§ 2. Bei Verkäufen, die nicht unter § 1 fallen, darf bei Barzahlung oder längstens halbjähriger Begleichung ein Skonto von 2 % gewährt werden.

Anmerkung. In Brandenburg, Berlin und Leipzig darf bei solchen Verkäufen ein Skonto bis zu 5 %, im Gebiet des Bayrischen Buchhändlervereins überhaupt kein Skonto gewährt werden.

§ 3. Ein Skonto bis zu 5 % darf künftig gewährt werden an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, mit Ausnahme der unter § 1 fallenden Verkäufe. Einzelne besondere Ausnahmen können übergangsweise zwischen dem Orts- und Kreisvereine und dem Vorstand des Börsenvereins vereinbart werden. Bezüge von Schulbüchern jeder Art und zu jedem Ladenpreise in Partien können an Behörden und Lehranstalten mit 5 % rabattiert werden.

Anmerkung. In Brandenburg und Berlin darf an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, in Leipzig an solche Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, deren Rechnungen aus staatlichen oder städtischen Kassen bezahlt werden, mit Ausnahme der unter § 1 fallenden Verkäufe, mit 10 % geliefert werden.

Die Annahme dieser Bestimmungen stand in dem Belieben jedes einzelnen Kreisvereins, denn die Kreisvereine sind autonom für die Regelung der Verkaufsnormen innerhalb ihres Gebietes. Die Genehmigung durch den Vorstand des Börsenvereins ist eigentlich nur eine ordnungsmäßige Formalität. Daß sie sämtlich — Leipzig eingeschlossen — diese drei Paragraphen angenommen haben, dürfte am deutlichsten beweisen, daß man überall von der Notwendigkeit der Maßregel überzeugt war.

Leider hat diese feste, als ein großer Segen sich erweisende Normierung der Verkaufsbestimmungen für Deutschland, Deutsch-Österreich und die deutsche Schweiz, wie alles in der Welt, ihre Kehrseite, die auch von Bücher gebührend hervorgehoben wird. Es können in der Tat z. B. neue deutsche Bücher nach dem Ausland billiger geliefert werden, als innerhalb obigen Gebietes. Dies müssen wir ohne Einschränkung zugeben. Es ist dieselbe Erscheinung, die sich auch in anderen Industrien des In- und Auslandes zeigt, sobald es notwendig wird, den Preisdrückereien durch Konventionen Halt zu gebieten[1]).

1) Ein absolut maßgebender Fachmann, Prof. R. van der Borght (Literar. Centralblatt 1903, Nr. 38) tritt hier den Ausführungen Büchers mit folgenden Worten entgegen: „Bei der Beurteilung dieser Erscheinung sind jedenfalls noch andere als die vom Verfasser angeführten Gesichtspunkte in Betracht zu ziehen. Ähnliche Vorgänge kommen überdies nicht nur bei deutschen Büchern vor. Die Marktverhältnisse bringen es oft dahin, daß Waren nach fremden Absatzgebieten billiger geliefert werden, als im Ursprungslande. Aus allen Kulturländern lassen sich Beispiele dafür beschaffen. Die Absatz-

Daß es aber „die Absicht gewesen sei, daß der ausländische Käufer deutscher Bücher niedrigere Preise genießen sollte, als der inländische“ (S. 97), ist eine Unterstellung Büchers, die beweist, mit welch vergifteten Waffen er kämpft, um gegen uns Stimmung zu machen. Wir beklagen vielmehr diese Tatsache aufs tiefste, haben aber bis jetzt kein Mittel gefunden, sie zu ändern. Denn wenn der deutsche Buchhandel zum Wohle des Ganzen sich selbst Gesetze auferlegt, so kann er deren Geltungsbereich nicht auf Länder ausdehnen, wo ihm keine genügend feste Organisation zu ihrer Aufrechterhaltung zur Verfügung steht. Als vor einigen Jahren die Importfirmen Londons beim Börsenverein den Antrag stellten, als englischer Kreisverein dem Börsenverein unterstellt zu werden, um hierdurch gegen die deutschen Exporteure geschützt zu sein, wurde allseitig in der Hauptversammlung des Börsenvereins (1898) die vorläufige Unmöglichkeit erkannt, diesem Antrag zu entsprechen. Auch war leider die Rücksicht maßgebend auf die deutschen Exporteure, die man für die Ausfuhr nach Ländern außerhalb obigen Gebietes an keinerlei Verkaufsnormen gebunden hat und die ein von Jahr zu Jahr an Umfang zunehmendes Exportgeschäft betreiben. Daß hierbei 20 % Rabatt nach Tokio gewährt werden, wie ein Leipziger Exporteur dem Verfasser der Denkschrift versichert unter gleichzeitiger Zerknirschung darüber, daß er ihm nur 5 % geben könne, wäre ein ungewöhnlich hoher Rabatt auf neue deutsche Bücher, der im gewöhnlichen Geschäftsgang nicht erklärt werden könnte. Es kann dies

---

bedingungen auf dem internationalen Markt sind eben andere, als im nahegelegenen natürlichen Absatzgebiet.“

nur geschehen, wie Prager richtig hervorhebt[1]), wenn man die antiquarischen Beschaffungen mit einrechnet. In der Tat, wenn ein größerer Auftrag etwa bei Neugründung einer Bibliothek zu vergeben ist, so wird auch jeder deutsche Auftraggeber für die antiquarische Beschaffung der Bücher im Durchschnitt 20 % Rabatt vom Ladenpreis erzielen können.

Aber selbst dieser Mißstand hat Aussicht in nicht allzuferner Zeit beseitigt zu werden. In allen Ländern regt es sich, um zu festen Buchhändlerorganisationen zu gelangen und durch diese die Unterbietung der Ladenpreise zu unterdrücken. Schon auf dem Londoner Verleger-Kongreß (1899) und zuletzt auf dem Leipziger (1901) wurde die Frage der gegenseitigen internationalen Verbürgung der Ladenpreise verhandelt, worüber in einem späteren Kapitel berichtet werden soll. Es unterliegt keinem Zweifel, daß wir bei genügenden Garantien einer solchen internationalen Abmachung mit Freuden zustimmen werden, nicht nur, um diese berechtigte Klage Büchers aus der Welt zu schaffen, sondern auch um unsere deutschen Sortimenter im Ausland vor den Unterbietungen aus der Heimat zu schützen. Setzen doch „diese wackeren Pioniere in der Fremde" ein volles Drittel unserer wissenschaftlichen Produktion ab und zwar nicht durch Annahme von festen Bestellungen, sondern zum großen Teil durch das Werbemittel der Ansichtsversendung! Wenn englische und nordamerikanische, italienische und russische, französische, belgische und skandinavische Firmen die großen Kosten und das Risiko von à condition-Sendungen nach London, New York, Mailand, Petersburg, Moskau, Paris, Brüssel, Stockholm

1) Börsenblatt 1903, Nr. 211.

und Christiania, Kopenhagen auf sich nehmen, so verdient eine solche Tätigkeit die wärmste Unterstützung des deutschen Verlagsbuchhandels.

Die Satzungen des Börsenvereins, die vom 25. September 1887 datieren, schreiben einerseits die Pflichten vor, die jedes Mitglied zu erfüllen hat, und führen folgerichtig die Maßregeln auf, die gegen Nichterfüllung dieser Pflichten ergriffen werden. Da Bücher nur einzelne Bestimmungen erwähnt, so seien hier die Paragraphen über Zweck, Aufnahme, Pflichten und Rechte der Mitglieder im Zusammenhang aufgeführt:

§ 1. Zweck.

Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler ist eine Genossenschaft mit juristischer Persönlichkeit. Er hat seinen Sitz in Leipzig.

Der Zweck des Vereins ist die Pflege und Förderung des Wohles, sowie die Vertretung der Interessen des deutschen Buchhandels und seiner Angehörigen im weitesten Umfange.

Als Mittel hierzu dienen insbesondere:

1. die Schaffung und Unterhaltung von Anstalten und Einrichtungen behufs Erleichterung des gegenseitigen Geschäftsverkehrs und der Abrechnungen;
2. die Feststellung allgemein giltiger geschäftlicher Bestimmungen im Verkehr der Buchhändler untereinander, sowie der Buchhändler mit dem Publikum in bezug auf die Einhaltung der Bücherladenpreise, beziehungsweise den von letzteren zu gewährenden Rabatt (§ 3 Ziffer 4 u. 5);
3. die Pflege des Unterstützungswesens für Angehörige des Buchhandels;
4. die Belebung des genossenschaftlichen Geistes in Orts-, Kreis-, Verleger- und Kommissionärvereinen (§§ 45—47) sowie die Förderung der Bestrebungen dieser Vereine zum Schutze des geschäftlichen Wohles ihrer Mitglieder.

§ 2. Aufnahme.

Jeder Buchhändler, sowohl des Inlandes als des Auslandes, kann als Mitglied des Börsenvereins aufgenommen werden (§ 3 Ziffer 3 und § 5).

Unter Buchhändlern im Sinne dieser Satzungen werden Verlags-, Zeitungsverlags-, Kommissions- und Sortimentsbuchhändler, Antiquare, Kunst-, Landkarten-, Musikalienhändler, Reisebuchhändler und Kolportagebuchhändler verstanden.

Zur Aufnahme ist erforderlich:

1. der Vollbesitz der bürgerlichen Ehrenrechte;
2. der Nachweis, daß der Aufnahmesuchende den Buchhandel gewerbsmäßig betreibt und zwar entweder selbständig für eigene Rechnung, oder als Teilhaber einer Handelsgesellschaft, oder als verantwortlicher Leiter einer Aktiengesellschaft, einer Genossenschaft, oder einer im Besitze von juristischen Personen, Frauen oder Bevormundeten befindlichen Buchhandlung; von Buchhändlern, welche in Deutschland ihren Wohnsitz haben, wird dieser Nachweis durch Auszug aus dem Handelsregister erbracht;
3. der Nachweis, daß der Aufnahmesuchende Mitglied eines von dem Börsenverein durch Bestätigung seiner Satzungen anerkannten, den buchhändlerischen Berufsinteressen gewidmeten Vereins ist. Bei solchen Buchhändlern, welche ihr Geschäft nicht im Bereiche eines den buchhändlerischen Berufsinteressen gewidmeten, vom Vorstande anerkannten Vereins betreiben, kann der Vorstand auf Empfehlung dreier Mitglieder des Börsenvereins die Aufnahme beschließen;
4. die Ausstellung einer unbedingten und schriftlichen Verpflichtung, in allen Stücken den Satzungen des Börsenvereins sowie den satzungsgemäßen Beschlüssen der Hauptversammlungen und des Vorstandes sich zu unterwerfen (§ 3 Ziffer 3). Verantwortliche Leiter einer Aktiengesellschaft, einer Genossenschaft oder einer im Besitze von juristischen Personen, Frauen oder Bevormundeten befindlichen Buchhandlung haben außerdem die schriftliche Erklärung der von ihnen vertretenen Handlung beizubringen, daß sich dieselbe für die Dauer der Mitgliedschaft ihrer Leiter an die von denselben gegen den Börsenverein übernommenen Verpflichtungen gebunden erachtet;
5. die Bezahlung des von der Hauptversammlung zu bestimmenden Eintrittsgeldes.

Die unter Ziffer 2, 3 und 4 bezeichneten Schriftstücke sind dem Vorstande mit dem Gesuche um Aufnahme zuzustellen. Der Vorstand hat selbige zu prüfen und vollzieht die Aufnahme, wenn kein Bedenken vorliegt, während im entgegengesetzten Falle die Aufnahme

bis zur Entscheidung der Hauptversammlung, falls der Abgewiesene dieselbe anruft, ausgesetzt bleibt (§ 14 Ziffer 2).

Bei Zurückweisung eines Aufnahmegesuchs ist der Vorstand zur Angabe von Gründen nicht verpflichtet.

Die Bekanntmachungen der Aufnahmen erfolgen allmonatlich im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel.

§ 3. Pflichten der Mitglieder.

Jedes Mitglied hat folgende Pflichten:

1. die von der Hauptversammlung festzusetzenden Beiträge (§ 14 Ziffer 3) zu der Kasse des Börsenvereins pünktlich zu zahlen;
2. jede Änderung in der Firma, sowie in der Person der Inhaber, Teilnehmer oder verantwortlichen Leiter dem Vorstande sofort anzuzeigen;
3. für seine Person, sowie für seine Handlung, beziehungsweise für die Handlung, welcher er als Teilhaber oder verantwortlicher Leiter angehört, die Satzungen des Börsenvereins sowie die satzungsgemäßen Beschlüsse der Hauptversammlungen und des Vorstandes pünktlich zu befolgen (§ 2 Ziffer 4);
4. jedes öffentliche Anerbieten von Rabatt an das Publikum in ziffermäßiger oder unbestimmter Form zu unterlassen;
5. bei Verkäufen an das Publikum innerhalb Deutschlands, Österreichs, der Schweiz und aller ausländischen Gebiete, in welchen vom Vorstande des Börsenvereins anerkannte Orts- und Kreisvereine (§ 13 Ziffer 4, §§ 45, 46) bestehen, die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise einzuhalten, jedoch mit folgenden Einschränkungen:
   a) die Orts- und Kreisvereine können, vorbehaltlich der Bestimmung in § 14 Ziffer 7, mit Genehmigung des Börsenvereins-Vorstandes besondere Verkaufsnormen für ihr Gebiet feststellen.

      Die Mitglieder des Börsenvereins sind verpflichtet, die von den betreffenden Orts- und Kreisvereinen festgestellten Verkaufsnormen bei Verkäufen in und nach deren Gebiet einzuhalten, beziehungsweise die von der Hauptversammlung gemäß § 14 Ziffer 7 beschlossenen Bestimmungen zu befolgen;
   b) Verlegern ist es in Ausnahmefällen gestattet, größere Partieen eines Werkes ihres Verlages an Behörden, Institute, Gesellschaften und dergleichen zu besonders ermäßigten

Preisen entweder selbst oder durch Vermittlung einer Sortimentsbuchhandlung zu liefern;

6. gegen den Willen des Verlegers den Verlag desselben an solche Buchhändler und Wiederverkäufer, welche vom Börsenvereinsvorstande oder durch die Hauptversammlung von der Benutzung der Einrichtungen und Anstalten des Börsenvereins ausgeschlossen sind, sowie an solche Vereine, welche Bücher und Zeitschriften mit unzulässig hohem Rabatt abgeben, nicht zu liefern.

§ 4. Rechte der Mitglieder.

Jedes Mitglied hat folgende Rechte:

1. gleichen Anteil am Vereinsvermögen (vorbehaltlich der Bestimmung in § 57 Schlußsatz);
2. das Recht, persönlich oder durch einen Stellvertreter an den Hauptversammlungen teilzunehmen (§§ 14 und 17);
3. Wählbarkeit zu allen Ehrenämtern unter den satzungsgemäßen Beschränkungen; doch sollen niemals zwei Mitglieder des Vorstandes und eines Ausschusses derselben Firma angehören;
4. die Benutzung des Deutschen Buchhändlerhauses (§ 49) und aller vom Vereine geschaffenen Anstalten und Einrichtungen;
5. Anspruch auf die unentgeltliche oder zu ermäßigten Preisen erfolgende Lieferung der von dem Börsenverein ausgehenden Drucksachen;
6. Bezug des Börsenblattes für den deutschen Buchhandel mit der Verpflichtung, dasselbe Nichtbuchhändlern nur mit Genehmigung des Vorstandes, und solchen Buchhändlern, deren Ausschließung aus dem Börsenverein beschlossen wurde, überhaupt nicht mitzuteilen;
7. unentgeltliche Aufnahme der Firma in das unter der Aufsicht des Börsenvereins-Vorstandes alljährlich herauszugebende Buchhändler-Adreßbuch;
8. Benutzung des Börsenblattes und des Buchhändler-Adreßbuches für geschäftliche Anzeigen zu ermäßigten Preisen gemäß den von der Hauptversammlung festzusetzenden Bestimmungen.

Das Börsenblatt, die Kataloge, sowie alle übrigen Drucksachen des Börsenvereins können mit Genehmigung des Vorstandes ausnahmsweise auch von Nichtvereinsmitgliedern zu den für dieselben festgestellten Preisen bezogen und unter der gleichen Voraussetzung kann das Börsenblatt auch von Nichtvereinsmitgliedern zu Inseraten

benutzt werden. Ausgeschlossenen Mitgliedern ist der Bezug des Börsenblattes und die Benutzung desselben zu Inseraten, sowie aller Vereinsanstalten und Einrichtungen unter allen Umständen zu versagen, desgleichen allen Nichtvereinsmitgliedern, gegen welche Tatsachen vorliegen (§ 8), welche bei Mitgliedern die Einleitung des Ausschließungsverfahrens nach sich ziehen würden.

Auch kann der Vorstand solche Mitglieder, deren Ausschluß er zu beantragen beschlossen hat, bis zur Entscheidung der Hauptversammlung vom Bezug des Börsenblattes und von der Benutzung desselben zu Inseraten, sowie von der Benutzung aller Vereinsanstalten und Einrichtungen ausschließen (§ 21 Ziffer 10).

Die Maßregeln zur wirksamen Durchführung dieser Bestimmungen bestehen in der Ausschließung, über die folgendes bestimmt ist:

§ 8. Ausschließung und Gründe der Ausschließung.

Die Ausschließung aus dem Börsenverein muß durch den Vorstand erfolgen, wenn ein Mitglied des Börsenvereins sich eines entehrenden Vergehens schuldig gemacht hat.

Ferner kann die Ausschließung aus dem Börsenverein auf Antrag des Vorstandes, aber nur durch einen Beschluß der Hauptversammlung erfolgen, zu dessen Giltigkeit eine Mehrheit von zwei Drittel der abstimmenden Mitglieder erforderlich ist:

1. wegen geflissentlicher Nichtbeachtung der § 2 Ziffer 4 übernommenen Verpflichtung;
2. wegen fortgesetzter Veröffentlichung und Verbreitung unzüchtiger Schriften, Abbildungen und Ankündigungen;
3. wegen wissentlichen unerlaubten Nachdrucks oder Nachdruckvertriebes;
4. wegen wissentlich falscher zum Zweck der Aufnahme gemachter Angaben über das Vorhandensein der Aufnahmebedingungen oder wegen Aufhören der letzteren.

§ 9. Ausschließungsverfahren.

Kommen Tatsachen, deren Erweis die Ausschließung eines Mitgliedes durch die Hauptversammlung begründen würden, zur Kenntnis des Vorstandes, so ist gegen den Beschuldigten das Ausschließungsverfahren einzuleiten. Das Ausschließungsverfahren besteht, abgesehen von dem Falle des § 8 Absatz 1 aus:

1. Voruntersuchung durch den Vorstand unter etwaiger Mitwirkung des betreffenden Orts- oder Kreisvereins;
2. Übergabe des Materials an den Vereinsausschuß und auf Beschluß des Vereinsausschusses Beantragung der Ausschließung bei der Hauptversammlung durch den Vorstand.

Dem Beschuldigten ist vier Wochen vor der Hauptversammlung Nachricht zu geben, daß seine Ausschließung auf die Tagesordnung der Hauptversammlung gesetzt wird.

Dieses Verfahren eröffnet der Börsenvereinsvorstand durch Prüfung der Beschwerdeakten und durch Anhörung des Angeschuldigten. Ergibt sich durch diese letztere nicht die Schuldlosigkeit, so überweist der Vorstand die Akten dem Vereinsausschuß, der berechtigt ist (§ 8 Abs. 2 seiner Geschäftsordnung), die Akten dem Vorstand zurückzugeben, wenn der Angeschuldigte nicht oder ungenügend gehört worden sein sollte. Daß dieser Punkt, sowie nur das Vorhandensein vollständig klarer Beweise die ausschlaggebenden Momente für das Urteil des Vereinsausschusses bilden und stets gebildet haben, wird jeder Unparteiische gerne glauben von einem Schiedsgericht, das aus den Vertrauensmännern des Verlags, Sortiments und des Kommissionsgeschäfts zusammengesetzt ist[1]). Der Antrag des Vereinsausschusses lautet, wenn nicht Freisprechung erfolgt, auf Verwarnung, auf Stellung einer Kaution[2]) oder auf Ausschluß aus dem

1) In den Jahren 1893—1902 hat der Vereinsausschuß in 47 Fällen ein Urteil abgegeben. Von diesen waren 37 solche, in denen die Verletzung der Verkaufsbestimmungen als erwiesen angesehen wurde, während in 10 Fällen eine Entscheidung nicht getroffen wurde, ein Fall wurde nicht weiter verfolgt, weil die Firma des Beschuldigten inzwischen in andere Hände übergegangen war, und ein Fall wurde zurückgewiesen, da die geführte Beschwerde vollständig unbegründet war. Bücher (S. 87) spricht davon, wie groß die Zahl der falschen Denunziationen gewesen sein müsse; die vorstehenden Mitteilungen beweisen das Gegenteil, auf 47 Fälle kommt nur eine einzige „falsche Denunziation".

2) Nicht „Geldstrafe", wie Bücher (S. 87) behauptet.

Börsenverein. Die Ausschließung kann nach dem oben angeführten Wortlaut der Satzungen nur durch die Hauptversammlung erfolgen und dem Beklagten ist vier Wochen vorher Nachricht zu geben, daß seine Ausschließung auf die Tagesordnung gesetzt ist.

Der Vorstand kann unterdessen solchen Mitgliedern, die nach Anhörung und nach dem Urteil des Vereinsausschusses für schuldig befunden worden sind, gegen die Satzungen gefehlt zu haben, und gegen die die Ausschließung beschlossen ist, bis zur Entscheidung der Hauptversammlung den Bezug des Börsenblattes und die Benutzung desselben zu Inseraten, sowie die Benutzung aller Vereinsanstalten und Einrichtungen versagen. Diese letztere Maßregel [1]) ist deshalb von großer Bedeutung und notwendig, weil diejenigen Mitglieder des Börsenvereins, die die Verkaufsbestimmungen, den Satzungen gemäß, getreulich einhalten, wohl berechtigt sind, einen schnellen Schutz zu beanspruchen gegen den erwiesenen Treubruch derjenigen, die sie täglich durch Unterbietung schädigen.

Der Fall liegt also höchst einfach und klar: eine geschäftliche Vereinigung, der Börsenverein der deutschen Buchhändler, dessen Zweck ist „die Pflege und Förderung des Wohles, sowie die Vertretung der Interessen des deutschen Buchhandels und seiner Angehörigen im weitesten Umfange" (§ 1 der Satzungen), hat in Verwirklichung dieses Zweckes eine Anzahl Einrichtungen geschaffen zur Vereinfachung und Erleichterung des geschäftlichen Verkehrs: ein Buchhändlerhaus mit einer Geschäftsstelle und

---

1) Bücher nennt dies (S. 82) „Strafvollzug, bevor das Endurteil ergangen ist!"

ein täglich dort erscheinendes Börsenblatt; er hat ferner in seinen Satzungen ganz bestimmte Regeln aufgestellt „für den Verkehr der Buchhändler untereinander, sowie der Buchhändler mit dem Publikum in bezug auf die Einhaltung der Bücherladenpreise, beziehungsweise der von letzteren zu gewährenden Rabatte", er verpflichtet jedes Mitglied bei seinem Eintritt zur Einhaltung der Satzungen und der Beschlüsse der Hauptversammlung durch Unterschrift [§ 2 Abs. 4 [1])] und stellt die Ausschließung wegen geflissentlicher Nichtbeachtung der § 2 Abs. 4 übernommenen Verpflichtung (§ 8 Ziffer 1) in Aussicht; er läßt schließlich auch Nichtmitglieder an seinen Einrichtungen teilnehmen, soweit diese nicht durch ihre Tätigkeit den Zwecken der Korporation entgegenhandeln.

Man sollte meinen, daß jeder Unparteiische, jeder, der für wirtschaftliche Notwendigkeiten einen Blick hat, eine Korporation beglückwünschen müßte, die in der Bestellung des eigenen Hauses so weit gekommen ist, daß sie nicht nur eine Hausordnung aufstellt, sondern auch die Kraft hat, ihr Geltung zu verschaffen. Um was handelt es sich denn? Darum, Treubrüchige, die gern an den Vorteilen des Vereins teilnehmen, die alles unterschreiben und gleichwohl die ehrlichen Mitglieder durch satzungswidrige Preisunterbietungen schädigen, zu ihrer Pflicht zurückzuführen

1) Bücher erwähnt nichts von dieser Verpflichtung und bringt dadurch den Eindruck hervor, als sei das Vorgehen gegen „Schleuderer" ein willkürlicher, nur auf roher Gewalt fußender Boykott. — Auch das im Anhang seiner Schrift (S. 245) abgedruckte Verpflichtungsscheinformular ist nicht die beim Eintritt in den Börsenverein zu unterzeichnende Verpflichtung auf die Satzungen, sondern der Schein, den ein der Schleuderei bereits einmal Überführter zur Sicherung nochmaliger Statutenverletzung unterschreiben muß.

oder auszuschließen! Es stand jedem frei, hiergegen auf den Hauptversammlungen Front zu machen und, falls die Beschlüsse dieser Versammlung gegen seine Überzeugung gingen, den eigenen Weg zu gehen. Die große Firma Mayer & Müller in Berlin hat diesen einzig ehrbaren Weg gewählt und in offenem Kampfe mit dem Börsenverein ihre Unabhängigkeit von diesen Beschlüssen verfochten. Sie ist nach 15jährigem Ringen[1]) unterlegen — aber man muß den Hut abziehen vor diesen aufrechten mutigen Männern gegenüber den Schleichern, die innerhalb der Genossenschaft deren Gesetze umgehen.

Kann man sich einen „strafbareren Eigennutz, eine illoyalere Konkurrenz und eine niedrigere Gesinnung" denken, als die, einem Verein anzugehören, um dessen Vorteile zu genießen und gegen die eigene schriftliche Verpflichtung zu handeln? Der Wortführer des Akademischen Schutzvereins behauptet (S. 86, 87), daß das gerade Gegenteil der Fall sei:

> „Sie (die Angeschuldigten) hätten getan oder tun wollen, was jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird: sie hatten sich mit niedrigerem Gewinn begnügt als alle anderen. Sie beabsichtigten auch nicht, andern Kunden zu entziehen[2])

1) Auch das Reichsgericht hat im Grund gegen sie entschieden, wenn auch einzelne Koalitionsformen des Börsenvereins juristisch beanstandet wurden. Diese sind, ohne an dem Wesen der Koalition etwas zu ändern, seitdem den juristischen Erfordernissen angepaßt worden.

2) In der fünfjährigen Tätigkeit des Verfassers dieser Schrift als Mitglied des Vereinsausschusses ist kein Beschwerdefall vorgekommen, dessen Einzelheiten es nicht deutlich machten, daß das Bestreben, andern Kunden zu entziehen, das ausschließliche Motiv der Verfehlung war.

oder sie zur Einräumung gleicher Vorteile zu nötigen. Sie hatten nur im Vertrauen auf die durch das Gesetz garantierte Gewerbefreiheit das unbestreitbare Recht für sich in Anspruch genommen, die Preise ihrer als Eigentum erworbenen Waren nach eigenem Ermessen festzusetzen [1])."

Wahrlich, vollständiger kann man die tatsächlichen Verhältnisse nicht auf den Kopf stellen, als es hier getan ist. Was zur Aufdeckung einer treulosen Handlung geschieht, wird Denunziation genannt (S. 87), der wortbrüchige Verstoß gegen die Rabattbestimmungen wird beschönigt (S. 86), das Vorgehen des Börsenvereins gegen Mayer & Müller wird mit den Hexenprozessen (S. 89) verglichen, die Maßregeln zur Aufrechterhaltung der Satzungen „ein die Bezeichnung eines ordentlichen Gerichtsverfahrens usurpierendes Boykottverfahren" genannt. Man bestreitet uns die Befugnis, denjenigen Buchhändlern, die nicht dem Börsenverein angehören, die Bedingungen beim Verkauf unserer Ware aufzuerlegen, die unsere Mitglieder einzuhalten verpflichtet sind. Als wenn dadurch die Ware eine andere würde, daß sie von einem Buchhändler feilgehalten wird, der den Mitgliedsbeitrag er-

1) R. van der Borght schreibt a. a. O.: „Ebensowenig haltbar ist die Ansicht, daß es „jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird," sich mit niedrigerem Gewinn zu begnügen als andere (S. 87). Daß dies auch zur Schleuderei behufs Erdrückung der Konkurrenz führen kann, ist unbestreitbar, und in solchen Fällen wird man das Unterbieten dem Schleuderer auch in unbeteiligten Kreisen gewiß nicht „immer" zur Ehre anrechnen. Aus der Bemerkung des Verfassers über die „Schleuderei", die nach ihm durch den Reisebuchhandel auf weitem Gebiete des Büchervertriebs eingerissen ist, darf man schließen, daß der Verfasser das Vorstehende als zutreffend anerkennen wird."

ſparen, aber an unſern Einrichtungen gleichwohl teilnehmen will — und auch teilnehmen darf!

Und man erhebt ſchließlich die Frage, mit welchem Rechte wir dies tun!

Mit welchem Recht? Mit dem Recht der genoſſenſchaftlichen Selbſthilfe, das vom Reichsgericht gebilligt iſt, einer Selbſthilfe, die in unſerm Fall darin beſteht, Verkehrs- und Verkaufsordnungen für den deutſchen Buchhandel aufzuſtellen, der Freiheit des Einzelnen zum Wohle des Ganzen Grenzen zu ſtecken und gegen Widerſacher einen wirtſchaftlichen Kampf zu führen; mit dem Recht, das uns das Reichsgericht in ſeiner Entſcheidung vom 24. Oktober 1902 (II. Zivilſenat) zuerkannt hat, wonach es den Zweck des Börſenvereins, den Ladenpreis zur Geltung zu bringen, als einen erlaubten anerkennt.

Bücherkäufer, Autoren und Verleger.

Wenn irgend eine Vereinigung Industrieller, ein Syndikat oder ein Kartell nach Lage aller in Frage kommenden Umstände glaubt, dazu übergehen zu müssen, die Verkaufsbestimmungen ihrer Ware in aufsteigender Richtung zu ändern, so hat man noch nie gehört, daß diese Vereinigung vorher die Konsumenten um Erlaubnis gefragt hat.

Als gleichwohl die Vereinigung Berliner Mitglieder des Börsenvereins bei dem Magistrat der Stadt Berlin um die besondere Genehmigung einkam, die an die Stadt zu liefernden Bücher künftighin mit 10 % (statt wie bisher mit $16^2/_3$ %) liefern zu dürfen, hat der Magistrat schon am 18. Dezember 1886 korrekterweise folgendes geantwortet:

„Wir verkennen nicht, daß bei diesen Sätzen, zumal es sich bei der Verwaltung der höheren Schulen um gelehrte Werke handelt, bei welchen der Verleger schwerlich mehr als 25 % dem Sortimenter bewilligt, diesem letzteren nur ein sehr geringer Gewinn verbleibt“ . . . „Eine Reform des Rabattwesens, welche auch wir im Interesse des Berliner Buchhandels für sehr wünschenswert halten, wird unter diesen Umständen nicht aus der Initiative der Kon-

sumenten, sondern aus der der Produzenten und Händler dieser Ware hervorgehen müssen."

Siebzehn Jahre später ist es dem verdienten und tatkräftigen Vorsitzenden der Berliner Vereinigung gelungen, die Berliner Sortimentsbuchhändler zu einmütigem Zusammenstehen zu bringen und das Fazit obiger Erklärung des Magistrates zu ziehen.

Aber der Verfasser der Denkschrift scheint allen Ernstes diese Einholung der Erlaubnis erwartet zu haben, denn er spricht von Überrumpelung (S. 121) und sucht in längeren Ausführungen zu erweisen (S. 139—144), daß sowohl der Bücherkäufer wie der Autor hier ein Recht habe, mitzusprechen. Was die angebliche Überrumpelung betrifft, die aus der vom Börsenvereinsvorstand bestimmten Geheimhaltung der Beratungen des Vereinsausschusses gefolgert wird, so sind die meisten von uns der Meinung, daß diese Geheimhaltung für unsere Ziele unwesentlich war [1]) — wie sie sich als zwecklos erwiesen hat, da ja doch alle Protokolle durch eine mit den Mitglieds- und allgemeinen menschlichen Pflichten unvereinbare Indiskretion dem Verfasser ausgeliefert worden sind. Welchen einseitigen Gebrauch er davon gemacht hat, haben wir soeben dargetan.

Der Konsument ist nach des Verfassers Ansicht zur Zeit in einer üblen Lage. Man kümmert sich nicht um ihn.

---

1) Vergl. auch Prager, Börsenblatt, der derselben Meinung ist, aber doch anführt, daß beispielsweise die Zuziehung der Presse bei den Verhandlungen über die Statutenveränderung des Börsenvereins in Frankfurt a/M. (1887) viele Unannehmlichkeiten bereitet hat infolge der durchaus parteiischen Berichterstattung. Und diesmal sind die ungerechten Anklagen wahrlich noch früh genug gekommen.

„Auf den Tribünen der Parlamente, in den Denkschriften der Staatsmänner, in Broschüren und Zeitungen spielt der Konsument nicht mehr mit: da gibt es nur noch Produzenten, und zwar durchweg notleidende. Notleidende Gutsbesitzer, notleidende Handwerker, notleidende Fabrikanten, notleidende Kleinhändler, und alle strecken die Hand aus und verlangen, daß der Staat sie aus den Taschen der Konsumenten mit Almosen fülle, daß er wenigstens die Augen zudrücke, wenn sie durch Kartelle und Preisverabredungen sich diese selber nehmen. Noch vor 50 Jahren war es anders. Da war der Konsument der Angelpunkt der gesamten Wirtschaftspolitik; ihn zu erleichtern, seine Lebenshaltung auf die Höhe eines kulturgemäßen Daseins zu erheben, das schien das schönste Ziel, welches Staat und Gesellschaft der Verwirklichung näher zu führen hätten."

Diese bewegliche Klage beweist doch nur, daß nicht nur Bücher, sondern auch wirtschaftliche Theorien und Strömungen ihre Schicksale haben und daß, nachdem jahrzehntelang das manchesterliche „freie Spiel der Kräfte" und eine zügellose Konkurrenz alle Preise bis an die Grenze der Produktionskosten gedrückt hatte, die bittere Not den Produzenten zur Abwehr aufrafft. Sie beweist ferner, daß wir im Kampfe um Erhaltung unserer gewohnten Vertriebsweise nicht vereinzelt dastehen.

Warum wir für ihre Erhaltung besorgt sind, glauben wir im vorigen Abschnitt genugsam begründet zu haben. Und auch der Verfasser der Denkschrift hat Augenblicke, wo er sich in die Lage der Verleger richtig hineindenkt, indem er zugibt, daß er (der Verleger) „vielleicht in der Aufrechterhaltung der altgewohnten Organisation des

deutschen Buchhandels einen Ersatz zu finden meint für den aus dem Minderabsatz seiner Verlagswerke ihm erwachsenden Gewinnausfall" (S. 146) und indem er sogar mildernde Umstände dafür plädiert, daß die Verleger sich zu Vollstreckern der Strafurteile des Börsenvereinsvorstandes gemacht haben (S. 146). Aber gleichwohl führt er den Autor gegen uns ins Feld, dessen literarische Arbeiten durch Erschwerung oder Verlangsamung des Absatzes geschädigt werden könnten, „wo er am Risiko des Unternehmers beteiligt ist, oder wo sein Honorar vom Erscheinen neuer Auflagen abhängt". Wir können diese Befürchtung nicht teilen. Die Grundlage aller Verlegertätigkeit besteht in der Gemeinsamkeit der Interessen des Verlegers mit denen seiner Autoren; verstößt der Verleger gegen dieses erste Gebot, so stellt er seine eigene Daseinsberechtigung in Frage. Sollen wir also nochmals wiederholen, was schon aus den vorhergehenden Darlegungen deutlich hervorgeht, daß wir durch die Maßregeln, die zur Erhaltung des deutschen Sortimentsbuchhandels dienen, auch die Interessen des Autors zu fördern überzeugt sind? Träte sonst nicht der Fall ein, daß überhaupt ganze Kategorien von Büchern im bisherigen Wege zu erscheinen aufhören und daß für die, die der Verlag noch übernehmen kann, wegen der kostspieligen vom Sortiment absehenden Vertriebsweise die Preise noch viel höher gestellt werden müßten als jetzt? Es heißt doch die Augen vor den weitergehenden Folgen verschließen, wenn auch ein Kollege (S. 144) in seinem Jahresbericht des Vereins der deutschen Buchhändler zu Leipzig den Mehrverdienst der Sortimenter einem Verlust des Verlags, mit anderen Worten einem Minderabsatz des Verlags gleich-

ſtellt und wenn er beklagt, daß dieſem dafür keine Gegenleiſtung geboten würde.

Dieſe Gegenleiſtung iſt wahrlich in reichem Maße vorhanden, wenn der bisherige Novitätenvertrieb durch das Sortiment erhalten werden kann, ein Vertrieb, den wir erhalten wollen, um den „latenten Bedarf wecken“ zu können. Aber die Mindereinnahme iſt keineswegs erwieſen Wir haben ſchon an Beiſpielen (S. 36) gezeigt, um welche minimalen Beträge es ſich bei den einzelnen Konſumenten handelt. Und in dem Grade, wie eine Preisherabſetzung eines Buches, bei dem man in weiteren Kreiſen der gebildeten Stände Intereſſe vorausſetzen dürfte, oft gänzlich wirkungslos bleibt (S. 8), in demſelben Maße wird eine mäßige, durch die Umſtände gerechtfertigte Erhöhung der Verkaufsnormen der Bücherpreiſe — in den meiſten Fällen — den Abſatz unberührt laſſen.

Der deutsche Buchhandel im Vergleich mit dem des Auslandes.

Wir haben versucht, die Organisation des deutschen Buchhandels aus sich selbst heraus zu begründen. Inwieweit diese im Laufe des letzten Jahrhunderts allmählich entstandenen Einrichtungen zweckentsprechend sind, kann aber durch nichts klarer und anschaulicher festgestellt werden, als durch einen Vergleich mit den buchhändlerischen Zuständen des Auslandes. Der Verfasser dieser Abwehr hat schon im Jahre 1897[1]) diesen Vergleich angestellt und in großen Zügen hieraus nachzuweisen versucht, in welch relativ guter Lage wir uns dem Ausland gegenüber befinden und in welch höherem Maße als dort der Buchhandel bei uns seine Mission erfüllt. Dieses Vorwort wird auch in einzelnen Sätzen von Professor Bücher zitiert; da er aber an dem eigentlichen Gedankengang dieser kurzen Darlegung vorbeigeht, so möchte ich den wesentlichen Inhalt hier auszugsweise wiederholen:

„Der deutsche Verleger steht in einer Gesamtheit, die auch die bescheidenste Tätigkeit des Einzelnen hebt. Denn der deutsche Verlagsbuchhandel, wenigstens derjenige Teil, der sich mit wissenschaftlicher Literatur befaßt und über den allein ich mit voller Sachkenntnis urteilen kann, erfreut sich seit Jahrzehnten einer zweifel-

1) Verlagskatalog von Karl J. Trübner in Straßburg, 1897, Vorwort.

losen Blüte. Während in Frankreich der Verlag wissenschaftlicher Werke teilweise nur durch staatliche Subvention aufrecht erhalten werden kann und die englischen Kollegen über schlechten Geschäftsgang klagen, obgleich sie sich größter Vorsicht befleißigen und alle schwierigeren wissenschaftlichen Unternehmungen den zahlreichen gelehrten Gesellschaften und den reichen Universitäten Oxford und Cambridge überlassen, wird in Deutschland nahezu die ganze Produktion wissenschaftlicher Werke und Monographien vom Verlagsbuchhandel übernommen[1]). Wer wollte leugnen, daß dieses Kraftbewußtsein in erster Linie auf dem hohen Ansehen und der Blüte der deutschen Wissenschaft beruht — dieser geistigen, aber auch einzigen Weltherrschaft, deren wir Deutsche uns rühmen können, die unsern Büchern die Wege in fremde Länder bahnt und Franzosen, Engländer, Amerikaner nötigt, die „Schrecken der deutschen Sprache" zu bemeistern? Und doch würden die hohen Leistungen des deutschen Gelehrtentums allein nicht ausreichen, die höhere Leistungsfähigkeit des deutschen Verlagsbuchhandels zu erklären. Denn die wissenschaftliche Literatur Frankreichs und Englands ist in vielen Fächern, namentlich in den exakten Wissenschaften, der unsrigen mindestens ebenbürtig, und Bücher in französischer oder englischer Sprache haben an und für sich im internationalen Verkehr den Vortritt vor den deutschen.

---

1) Bücher bestreitet dies. Die Tatsache bleibt nichtsdestoweniger bestehen und wird von seinem eigenen Verleger Herrn Dr. Giesecke-Teubner (Deutsche Literaturzeitung 1903 Nr. 32) bestätigt. Vergl. auch van der Borghts Besprechung im Liter. Zentralblatt 1903 Nr. 38.

Der Unterschied liegt in der verschiedenartigen Organisation des Buchhandels in den drei Ländern oder vielmehr in dem Mangel einer Organisation in Frankreich und England gegenüber den trefflichen Einrichtungen des Buchhandels im deutschen Sprachgebiet, wie er im „Börsenverein der deutschen Buchhändler" verkörpert ist. In Frankreich und England sind die Verlags- und Sortimentsbuchhandlungen schon seit langer Zeit ganz getrennt und haben keinen organischen Zusammenhang, die Verleger ließen es geschehen, daß die Sortimente in der Provinz durch die hauptstädtischen Firmen erdrückt wurden. In England hat es die zügellose Konkurrenz so weit gebracht, daß der Sortimenter auf den vom Verleger festgestellten Ladenpreis 20 und 25 % Rabatt an das Publikum gewährt, während er selbst nur 25—30 % Rabatt vom Verleger erhält. In vielen Fällen besteht sein Gewinn nur in den Freiexemplaren, die er bei Bezug einer sogenannten Partie (7/6½ oder 13/12 Exemplare) vom Verleger erhält[1]). Es ist klar, daß unter so drückenden Verhältnissen ein leistungsfähiger Sortimentsbuchhandel nicht bestehen kann, daß sich der Sortimenter auf den Vertrieb derjenigen Bücher beschränken muß, die er „in Partien" absetzen kann, daß damit die ganze wissenschaftliche Literatur ausgeschlossen ist und daß die Provinzialbuchhandlung selbst in größeren Städten allmählich zu einem Papierladen

1) Selbst die Reisehandbücher von Baedeker werden in London mit 20 % Rabatt an den Schaufenstern angeboten, so daß sich der reisende Engländer baß verwundert, wenn er im Ursprungsland dieser Bücher den vollen Ladenpreis bezahlen soll und muß. — So hieß es im Jahre 1897. Heute verwundert sich dieser reisende Engländer nicht mehr, weil auch in England die Tage der Schleuderei gezählt sind.

herabgesunken ist, wo man neben Briefpapier und Tinte nur noch Gebet- und Gesangbücher, Kochbücher, Briefsteller für Liebende, Bilderbücher und dergl. antrifft.

In England und Frankreich hat man an den innigen Zusammenhang zwischen Verlag und Sortiment nicht eher gedacht, bis man vor dem Trümmerfeld des Provinzialbuchhandels stand. Erst jetzt fängt man allmählich an — da es vielleicht zu spät ist — an die Errichtung einer der deutschen ähnlichen Organisation zu denken.

Wie ist es zur Zeit dem englischen Verleger möglich, sein Buch ins Publikum zu bringen? Er läßt es bei den Londoner Buchhandlungen herumzeigen und darauf „subskribieren". Man begreift das Entsetzen des Verlegers, wenn der „Subskriber" zurückkommt und kaum 25 Exemplare subskribiert sind. „Der Londoner Buchhandel hat keine günstige Meinung für das Buch", so berichtet oft dieser interessanteste aller Angestellten eines Londoner Verlagshauses. Nun ist des Verlegers einzige Rettung: die Kritik der Presse und die Annonce; denn die Provinz kommt, wie wir gesehen haben, nicht in Betracht. Er sendet also Rezensionsexemplare aus und ist gezwungen, in einem Umfang Annoncen in Zeitschriften 2c. zu erlassen, wovon unsere deutschen Kollegen schwerlich einen Begriff haben. In dem Geschäfte meines seligen Oheims (Trübner & Co.), wurden für Anzeigen und Prospekte einschließlich des „Oriental Literary Record" jährlich 2000–3000 Lstr. ausgegeben [1]).

1) Ein großer englischer Verleger, der sich der Bedeutung seines Geschäftes nach in die vierte Reihe einordnet, erklärte kürzlich (1901), daß er genötigt sei, jährlich £ 14 000 (Mk. 280 000) für Annoncen auszugeben!

Und doch ist diese kostspielige Annonce ein armseliger Notbehelf gegenüber unserer Ansichtsversendung durch den Sortimentsbuchhandel. Viele Bücher bleiben trotz aller Annoncen in der gesamten Auflage im Lagerhaus des Verlegers schwer wie Blei liegen und werden schon nach wenigen Jahren durch den Auktionator in Partien von 10, 20, 50 Exemplaren für kaum mehr als den Makulaturwert „verramscht“.“

Was den französischen Buchhandel betrifft, so kann die damalige Darstellung dahin erweitert werden, daß das Sortiment zwar für allgemeine Literatur nützliche Dienste leistet, aber für den Vertrieb wissenschaftlicher Werke im großen und ganzen versagt und daß infolgedessen die Verleger gezwungen sind, direkte Geschäfte zu machen. Die Sortimenter sind zu sehr mit der Papeterie beschäftigt, als daß sie sich mit Energie und ausschließlich dem Buchhandel widmen könnten. Hat doch ein namhafter Pariser Verleger dem Schreiber dieser Abwehr versichert, daß er nur einen Sortimenter in ganz Frankreich gefunden habe, dem er es der Mühe wert halte, ein Konto offen zu halten, und dieser eine arbeitet nach deutscher Schule! Wenn trotzdem der französische Verlag nicht zu dem teueren Notbehelf seines englischen Kollegen, der Annonce, zu greifen braucht, so erklärt sich dies aus der ungemein leichten Absatzfähigkeit der französischen Literatur in allen Teilen der Welt. Dank dem Medium der französischen Weltsprache werden nach zuverlässigen Ermittelungen von französischen wissenschaftlichen Werken über die Hälfte im Ausland abgesetzt, ja in einzelnen Zweigen der Wissenschaft steigert sich dies Verhältnis bis auf neun Zehntel. Rechnet man hierzu die größere staatliche Subvention für alle schwierigen

Unternehmungen in Frankreich, so wird es auch dem Laien einleuchten, daß die französischen buchhändlerischen Verhältnisse auf uns nicht anwendbar sind.

Die Gedanken des Buchhändlerjubilars von 1897 sind damals beifällig aufgenommen worden. Kein Wort der Entgegnung hat sich vernehmen lassen, obwohl sie auf Wunsch der Redaktion im Börsenblatt abgedruckt und dadurch im Buchhandel allgemein verbreitet wurden.

Und selbst in England, wo man sich vielleicht über die Schilderung der dortigen Zustände hätte unangenehm berührt fühlen können, fand die Darstellung ungeteilten Beifall. Ein englischer Verleger übersetzte sie ins Englische, um der dortigen Bewegung zur Besserung der Verhältnisse einen neuen Anstoß zu geben.

Auf dem internationalen Verlegerkongreß zu London (1899) wurde die Frage des buchhändlerischen Vertriebs durch einen der ersten Verleger Englands, Herrn Frederick Macmillan, auf die Tagesordnung gesetzt und durch einen gedankenreichen, von klarer Erfassung der Verhältnisse zeugenden Vortrag eingeleitet. Die daran sich anknüpfende Diskussion verlief ganz im Sinn obiger Ausführungen[1]). Die Anregung, durch internationalen Zusammenschluß der einzelnen nationalen Verbände sich gegenseitig die Einhaltung des Ladenpreises zu gewährleisten, wurde auf den nächsten Kongreß vertagt. Und so kamen die mit dem Ladenpreis zusammenhängenden Organisationsfragen wieder auf die Tagesordnung des 4. Internationalen Verlegerkongresses zu Leipzig (1901). Die Beratungen darüber wurden durch einen Vortrag von Dr. Ruprecht über

1) Siehe Anhang, S. 120ff.

„Verlegerintereſſen und Ladenpreis“ eingeleitet. Der intereſſante Vortrag legt dar, wie wichtig es iſt, durch Sicherſtellung eines genügenden Gewinnes einen von gebildeten Männern betriebenen Sortimentsbuchhandel zu erhalten, daß dies gegenüber den gewachſenen Betriebskoſten am einfachſten durch Aufrechterhaltung des Ladenpreiſes geſchehe, daß ein tüchtiger Sortimenterſtand für den Verleger nicht nur produktiv wirke, ſondern auch das billigſte Vertriebsmittel bilde, daß man in Deutſchland auf dem beſten Wege ſei, dies Ziel zu erreichen, daß man aber den auf dem Londoner Kongreß angeregten Gedanken eines internationalen Bündniſſes zur Aufrechterhaltung der Ladenpeiſe als zur Zeit verfrüht betrachten müſſe, weil in den anderen Ländern die Vorausſetzungen fehlen, dem Bündnis zu praktiſchen Folgen zu verhelfen.

Die Diskuſſion brachte das bemerkenswerte Ergebnis, daß die Vertreter Frankreichs, Englands, Dänemarks und Norwegens erklärten, ihre nationalen Organiſationen ſeien vollſtändig in der Lage, den Ladenpreis zu ſchützen und daß folgender Antrag mit allen gegen drei Stimmen angenommen wurde:

1. Es liegt im Intereſſe des Buchgewerbes und nicht minder in demjenigen der Autoren und des Publikums, daß der Buchhandel ſich bis in die kleinſten Städte aller Länder ausbreite und von gut geſchulten, gebildeten Buchhändlern ausgeübt werde.

2. Ein kräftig organiſierter Sortimentsbuchhandel iſt das wirkſamſte und zugleich wohlfeilſte Werkzeug für den Büchervertrieb. Die Abſchaffung oder Beſchränkung des Kundenrabatts bedeutet deshalb nur eine ſcheinbare Verteuerung für das Publikum.

3. Der Kongreß ist darum der Ansicht, daß das einzig wirksame Mittel, einen solchen Buchhandel zu erhalten und zu fördern, die Verpflichtung ist, die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise der Bücher einzuhalten.

4. Im allgemeinen Interesse empfiehlt der Kongreß den Buchhändlern aller Länder, die Bewegung zugunsten der obligatorischen Aufrechterhaltung der Ladenpreise, die fast überall in Gang gekommen ist, aufmerksam zu verfolgen und zu fördern, und fordert die buchhändlerischen Vereine auf, sich zu unterstützen, um gegenseitig von Land zu Land den vom Verleger festgesetzten Ladenpreisen Geltung zu verschaffen.

Auf dem Londoner Kongreß sprachen sich also berufene, erste Vertreter des englischen Verlagsbuchhandels dafür aus: die Organisation des deutschen Buchhandels sei die beste, es sei darauf hinzuarbeiten, daß die englischen Verhältnisse durch Hebung des Sortiments eine den deutschen gleiche Gestaltung erfahren, damit wieder gebildete Elemente sich dem englischen Sortiment widmen könnten, und sie teilen mit, daß man damit angefangen habe, einen großen Teil der jährlichen Bücherproduktion als „net books“ mit einem geringeren Rabatt als dem bisherigen auszugeben, um zu verhindern, daß der Sortimenter irgend einen Rabatt dem Konsumenten gewähren könne, und das Ansehen des Büchervertriebs, das durch den Kundenrabatt von 16⅔% und 25% vollständig geschwunden war, wiederherzustellen. Man ist in England bei den ersten Beratungen über die Lage des englischen Buchhandels sofort zu der Überzeugung gelangt, daß es vor allem darauf ankomme, den Ladenpreis „wieder zur Geltung zu bringen“, ganz wie bei uns! Denn auch in Deutschland

ist die Leipziger Verlegererklärung vom Jahre 1879 der Anfang der Besserung. Es wurde in London eine „Publishers Association“ gegründet, die, ganz wie bei uns, jeden Sortimentsbuchhändler unnachsichtlich aussperrt, der auf „net books“ irgend welchen Kundenrabatt gewährt.

Also ein Land, das uns in wirtschaftlichen Dingen seit einem Jahrhundert das Vorbild abgibt, weist hier einen Beruf, den Buchhandel, auf, der offen anerkennt, daß für diesen Erwerbszweig Deutschland das Musterland sei.

In Frankreich hat sich unter Ermutigung durch die Verleger ein Syndikat von Sortimentern gebildet, die einen Tarif für den Kundenrabatt aufgestellt haben. Danach darf bei Verkäufen bis zu 3 Frcs. kein Rabatt, bei Beträgen über 3 Frcs. 5 % und bei höheren Summen 10 % Kundenrabatt gewährt werden; es ist aber die Überzeugung aller Verleger, daß das Sortiment nur dann eine wirklich nutzbringende Tätigkeit entfalten kann, wenn der Kundenrabatt ganz verschwindet.

In Norwegen hat der dortige Buchhändlerverein seit 50 Jahren die Einhaltung des Ladenpreises durchgesetzt [1]).

In Dänemark ist das gleiche der Fall. Jeder, der den Ladenpreis bricht, verfällt einer Strafe von 300 Kronen. Dabei wird Kunden, die innerhalb eines bestimmten Termins für 200 Kronen bezw. für 1000 Kronen dänische Bücher kaufen, ein Kundenrabatt von 6 bezw. 10 % gewährt [2]).

---

1) Bericht über die 4. Tagung des Internationalen Verlegerkongresses. S. 185, 222.

2) Ob diese Regelung für den Bücherkäufer vorteilhafter ist, als die bei uns beschlossene, wonach auf alle Bezüge, also auch auf kleinere,

In den Vereinigten Staaten hat sich im Jahre 1901 eine American Publishers Association gebildet zu dem Zweck, der im amerikanischen Sortiment herrschenden Anarchie durch bestimmte Vorschriften über den Maximalkundenrabatt ein Ende zu machen[1]).

Wer Augen hat zu sehen, sieht also, daß nicht nur in Deutschland, sondern fast in allen Kulturländern die Aufrechterhaltung des Ladenpreises die Hauptsorge für den Verlagsbuchhandel bildet und daß man ganz besonders in England den Buchhandel im Sinne unserer Zustände reformieren will.

Ja selbst eine internationale Vereinigung zum gegenseitigen Schutz des Ladenpreises taucht bereits in der Ferne auf.

* * *

Alle diese Tatsachen scheinen dem Verfasser der Denkschrift bisher unbekannt geblieben zu sein. Er hat keine Ahnung von den Sorgen und Mühen, die die ständige Fortbildung der Organisation des deutschen Buchhandels täglich verursacht; er weiß nicht, daß auch außerhalb Deutschlands überall, wo es nicht schon erreicht ist, an der Besserung der buchhändlerischen Verhältnisse durch Herstellung des Ladenpreises gearbeitet wird, daß man besonders in England unsere Organisation als das Vorbild anerkennt.

---

durchweg 2 % bezw. 5 % Rabatt gewährt wird, dieses sei den Sortimenterkreisen zur näheren Untersuchung empfohlen. S. auch a. a. O. S. 185.

1) Börsenblatt 1903 Nr. 218.

Denn er faßt sein Schlußurteil in folgende Worte zusammen:

„Kein Zweifel, der stehende deutsche Buchhandel ist nicht jene vollkommene Organisation, als welche man uns ihn so lange gepriesen hat. Er erfüllt seine Aufgabe im Wirtschaftsleben unseres Volkes nur ungenügend, und auch dies nicht in der billigsten, sondern in der denkbar teuersten Weise[1]). Er fordert von den Autoren Opfer, wie sie der angeblich viel unvollkommenere Buchhandel anderer Kulturländer nicht beansprucht, und er stellt die Geistesarbeit, der er alle seine Erfolge verdankt, schlechter, als daß ein Volk, in dem jeder auf Grund staatlicher Anordnung lesen und schreiben lernt, dies länger ertragen könnte. Weitere Opfer können zugunsten einer in ihren Grundlagen veralteten, in quietistischer Selbstgenügsamkeit erstarrten Organisation nicht gebracht werden."

Nach den Darlegungen dieses Kapitels ist es wohl überflüssig, auf das gänzlich Unzutreffende und Ungerechte dieses Urteils hinzuweisen.

---

1) R. van der Borght (a. a. O.) bemerkt hierzu: „Daß die jetzige Organisation des deutschen Buchhandels eine Verteuerung der Bücher begünstigt, kann zugegeben werden; daß sie aber „in der denkbar teuersten Weise" arbeitet, trifft nicht zu. Es lassen sich jedenfalls noch viel teurere Arbeitsmethoden des Buchhandels denken." Dieser unparteiisch und gerecht denkende Beurteiler wird sich hoffentlich aus dieser Entgegnung überzeugen, daß die Arbeitsmethode des deutschen Buchhandels die denkbar billigste ist.

Der heutige Verlagsbuchhandel Deutschlands.

Es ist ein mißlich Ding für den Verlagsbuchhandel, zu dem langen Sündenregister Stellung zu nehmen, das der Verfasser der Denkschrift ihm vorhält. Der Verleger ist unter allen Umständen Partei und in seiner Selbstverteidigung muß er sich strenge Zurückhaltung auferlegen, damit sie nicht als ein wohlgefälliges Eigenlob erscheine. Die Autoren wären die eigentlichen berufenen Richter über uns, deren Urteilsspruch wir uns gern unterwerfen würden. Aber man kann ihnen kaum zumuten, sich in den von Bücher angefachten Streit zu mischen, ganz besonders, wenn sie dessen Tendenz mißbilligen und vorziehen, daran vorüberzugehen. Wir müssen also selbst Rechenschaft ablegen über unser Tun und Lassen, um die von Bücher geübte Kritik auf ihre Tatsachen zurückzuführen.

Wer, wie der Schreiber dieser Entgegnung, seit vierzig Jahren im Buchhandel steht, im Sortiment, im Antiquariat, im Export und Import, im Verlag tätig war und außergewöhnliche Gelegenheiten hatte, Einblicke in die buchhändlerischen Zustände des Auslandes zu gewinnen, der muß sich freuen über die im ganzen gesunde Entwickelung des deutschen Verlagsbuchhandels. Aber es sind doch auch Wolken am Himmel. Der innige Zusammenhang zwischen Verlag und Sortiment hat sich gelockert und

zwar dadurch, daß es nur noch wenige Firmen gibt, die Verlag und Sortiment umfassen. Das Sortiment ist jetzt meistens in den alten Firmen ausgeschieden und die zweite Verlegergeneration erinnert sich kaum mehr des Zusammenhangs. Das erschwert das gegenseitige Verständnis, was früher nicht möglich war. Aber der Zug der Zeit geht einmal auf die Spezialisierung der Betriebe; auch der Buchhandel findet sich damit ab nicht nur durch getrennten Betrieb von Sortiment und Verlag, sondern auch durch die immer mehr fortschreitende Spezialisierung des Verlags. Wie man aber auch über diese Entwickelung denken mag, jedenfalls kann man diese Spezialisierung nicht in einem Atem fordern (S. 149 und 150) und beklagen (S. 148). Man kann nicht den „Riesenunternehmungen, die alles Druckbare nebeneinander verlegen" vorwerfen, daß sie

> „auf die liebevolle Durcharbeitung und Ausgestaltung der einzelnen Verlagsprojekte verzichten müssen, wie sie nur aus intensivster Beschäftigung mit bestimmten engbegrenzten Fachgebieten und ihren Bedürfnissen hervorgehen kann"

und auf der andern Seite Spezialbetriebe, die sich diese liebevolle Durcharbeitung der einzelnen Unternehmungen auf selbstgewähltem Gebiet zur Aufgabe machen, gewissermaßen als verderbliche Neubildungen kennzeichnen, die

> „je für ein besonderes Fach alles an sich zu ziehen suchen, was auf dem betreffenden Gebiete Bedeutung zu gewinnen verspricht und dadurch eine Art Monopol gewinnen, das den Autoren kaum noch eine Wahl läßt, ob sie sich ihnen zuwenden sollen oder nicht".

Wir sollten doch meinen — hier müssen abermals die Autoren selbst das entscheidende Urteil sprechen —,

daß die Spezialbetriebe sich leidlich bewährt haben und daß die Gefahr für den Gelehrten, einem geschäftlichen Monopol zu verfallen, nicht groß sein kann, wenn nahezu für jedes Hauptfach sich ein halbes Dutzend erster Firmen nachweisen läßt. Daß in diesen Spezialverlagen auch die entsprechenden Fachzeitschriften ihre Unterkunft finden, ist natürlich und sachgemäß; daß ihre Zugehörigkeit zu einem Fachverlag aber zu Bedenken Anlaß geben könne bezüglich der Integrität der in ihnen ausgeübten wissenschaftlichen Kritik — das auch selbst in der vorsichtig verklausulierten Form nur auszusprechen, wie es der Verfasser (S. 148, 149) tut, ist eine ganz außerordentliche Unvorsichtigkeit. Sieht denn der Verfasser nicht, welchen Schimpf er seinen Kollegen, den Herausgebern der wissenschaftlichen Fachzeitschriften, antut, wenn er schreibt: „dem Autor eines schwachen literarischen Machwerks mag es eine gewisse Beruhigung bieten, daß ihm wenigstens in der Zeitschrift seines Verlegers die Kritik nichts anhaben kann?“ Freilich nimmt er im folgenden Satz die darin liegende Beschuldigung, soweit sie den Herausgeber betrifft, wieder zurück und heftet sie dem Verleger an. Aber auch wir Verleger weisen jede Anschuldigung einer Beeinflussung der wissenschaftlichen Kritik in den unserm Verlag angehörenden Zeitschriften mit Entrüstung ab; es ist im höchsten Grade bedauerlich, daß ein Mann der Wissenschaft sich zu einer solchen, unsere geschäftliche Ehre antastenden Unterstellung hinreißen läßt, ohne sich durch eine Umfrage über den wahren Stand der Dinge zu vergewissern. Sollte je von einem Verleger der Versuch gemacht worden sein, die Redaktion eines in seinem Verlage erscheinenden Fachblattes zugunsten eines Verlagswerks zu beeinflussen, so kann die

große Mehrheit ehrbarer Verleger hierfür nicht verantwortlich gemacht werden[1]).

Dasselbe gilt für die Verlagsverträge. Der deutsche Verlagsbuchhandel steht mit seinem ganzen Geschäftsbetrieb und vor allem mit seinen Verträgen auf dem Boden des Urheberrechts- und Verlagsrechtsgesetzes, Gesetze, die er selbst mit hat schaffen helfen und deren Grundlage die „Verlagsordnung" bildet, die er zu einer Zeit aufgestellt hat, als diese Materie reichsgesetzlich noch nicht geregelt war. Auch hier rufen wir das Zeugnis unserer Autoren an: mögen sie aussagen und feststellen, ob wir ihres Vertrauens würdig sind. Denn es geht nicht an, einen ganzen Stand, dessen Mitglieder sich bewußt sind, streng nach Gesetz und Recht, nach den Geboten von Treu und Glauben zu handeln, am Maßstab eines einzigen Verlagsvertrages zu messen (S. 157), daran allgemeine verurteilende Betrachtungen zu knüpfen, ja die „ganze Nation" aufzurufen, damit sie „die Klinke der Gesetzgebung ergreife, um durch zwingende Normen des öffentlichen Rechts den Schutz der wirtschaftlich Schwachen auch auf die Autoren auszudehnen". Es heißt das Bild entstellen, wenn man mit diesem einen Verlagsvertrag und seinen ungewöhnlichen Bestimmungen und einem „Ver-

1) „Auch die Ausführungen über die Zweifel an der Selbständigkeit der Kritik in Zeitschriften über Bücher desselben Verlags schießen über das Ziel hinaus (S. 149 u. 241). Kein gewissenhafter Autor läßt sich durch diesen Umstand in seinem Urteil beeinflussen. Die deutschen wissenschaftlichen Zeitschriften lassen das deutlich erkennen und auch für den vom Verf. angedeuteten speziellen Fall ist der Argwohn nicht berechtigt. Daß gelegentlich ein Verleger einmal eine falsche Auffassung in solchen Dingen bekundet hat, ändert daran nichts." R. van der Borght, Literar. Zentralblatt 1903 Nr. 38.

lagsschein“ aus dem Musikalienverlag, der den Verleger wissenschaftlicher Werke nicht im entferntesten berührt, die Geschäftspraxis des wissenschaftlichen Verlags glaubt charakterisieren zu können, um erst hinterher, wenn das Gewissen mahnt, auch Ausnahmen gelten zu lassen. „Gewiß müssen und wollen wir uns hüten, diese Fälle zu sehr zu verallgemeinern. Es gibt glücklicherweise noch genug Verleger, welche des Glaubens leben, daß ein Buch nur dann der Vervielfältigung und Verbreitung würdig ist, wenn es ihnen als Erzeugnis frei schaffenden Geistes dargeboten wird und die danach auch ihre geschäftlichen Beziehungen zu den Schriftstellern regeln.“ Diese versöhnlich wirkende Erklärung, die Bücher am Schlusse seiner Ausführungen gewissermaßen zugunsten einer Minderheit unter uns Verlegern macht, beanspruchen wir für die Gesamtheit des wissenschaftlichen Verlags. Wer nicht nach diesen Grundsätzen handelt, den haben wir nicht zu vertreten. Wie kommt aber, dürfen wir wohl fragen, ein deutscher Professor dazu, den von Bücher angeführten Vertrag zu unterschreiben, wenn er nicht glaubt, seinen Vorteil dabei zu finden? Wenn ein deutscher Universitätsprofessor eine zusammenfassende Darstellung aus dem Gebiet seiner Wissenschaft zu veröffentlichen wünscht, braucht er wahrlich nicht lange nach einem Verleger zu suchen. Er hat reichliche Auswahl und kann seinerseits die Bedingungen vorschreiben.

Was Bücher von der Überproduktion im deutschen Verlagsbuchhandel sagt, ist zweifellos bis zu einem gewissen Grad richtig. Wir wollen uns selbst nicht besser machen, als wir sind. Wenn hier ein Mißstand besteht,

der ganz auf das Konto des Verlagsbuchhandels gesetzt werden muß, so ist er zum Teil aus der Schwierigkeit zu erklären, die Ware, die dem Verleger zur geschäftlichen Verwertung angeboten wird, ihrem innern Gehalt nach selbst zu beurteilen. Bei keinem andern geschäftlichen Betrieb kommt es vor, daß derjenige, der die Ware herstellt, dieser in bezug auf ihren Inhalt als Nichtfachmann gegenübersteht. Niemand kann dem Verlagsbuchhandel daraus einen Vorwurf machen, es sei denn, daß man verlange, ein Verleger medizinischer Werke müsse Mediziner, philologischer ein Altphilologe oder Linguist sein. Aber das darf und muß man von einem Verleger wissenschaftlicher Werke verlangen, daß er da, wo sein geschäftliches Einleben in die verschiedenen Forschungsgebiete nicht ausreicht, ein im Manuskript ihm vorliegendes Werk eines Erstlingsschriftstellers zu beurteilen, sich an zuverlässige Berater halte, um die Spreu vom Weizen zu sondern. Es ist zweifellos, daß namentlich bei Anfängern, die so gern mit vollen Segeln dahinfahren, die Steuerung des kleinen Verlagsschiffleins oft recht mangelhaft ist, so mangelhaft, daß das Fahrzeug oft schon nach wenigen Jahren auf selbst errichteten Makulaturbänken aufsitzt; aber mit diesem Eingeständnis ist auch die Verantwortlichkeit des Verlagsbuchhandels für die Überproduktion auf wissenschaftlichem Gebiet zu Ende. Denn wenn in der Tat zu viel veröffentlicht wird, so teilen wir diese Sünde mit denen, die die Bücher schreiben; ja viele von uns sind sicher geneigt, auf Grund dieser Tatsache die Verantwortlichkeit ganz abzulehnen, wenn sie, wie wir alle, von den Vertretern der Wissenschaft hoch genug denken, um anzunehmen, daß ein Gelehrter weder aus eigenem Antrieb ein unnötiges Buch schreibt, noch sich

dazu hergibt, ein solches im Auftrag des Verlegers zu verfassen.

Auf der andern Seite ist aber gar nicht genügend bekannt, um wie viel größer die Jahresproduktion wäre, wenn alles erschiene, was die Verleger ablehnen. Es ist nicht zuviel gesagt, wenn ich behaupte, daß in den bekannteren Verlagsgeschäften das, was sie jährlich an neuen Büchern auf den Markt bringen, kaum ein Drittel dessen darstellt, was ihnen angeboten wird und daß bei ihnen kaum ein Tag vergeht ohne Ablehnung von einem oder mehreren Verlagsprojekten. Und wenn wir ferner versichern können, daß viele dieser abgewiesenen Projekte für immer beseitigt sind, so darf der wissenschaftliche Verlagsbuchhandel das Verdienst für sich in Anspruch nehmen, daß er den Mißstand der Überproduktion sich stets vor Augen hält und im großen und ganzen danach handelt. Geschieht hierin nach der Ansicht der Autoren und Bücherkäufer noch nicht genug, so könnte das Verlangen nach noch größerer Zurückhaltung in kurzer Zeit auf das vollständigste befriedigt werden. Natürlich schließt jede Zurückhaltung auch die Gefahr in sich, hie und da etwas Verdienstliches beiseite zu schieben, und kein Verleger wird sich gänzlich frei wissen von solchen Mißgriffen.

Aber jedenfalls weiß er sich von dem Vorwurf frei, durch die auf seine Anregung entstandenen Werke die Überproduktion zu fördern[1]). Wir behaupten, daß solche vom

1) Bücher ist anderer Meinung. Er schreibt (S. 206): „Seitdem ein großer Teil der Verleger sich gewöhnt hat, nach eigener Idee für bloß vermuteten Bedarf zu produzieren, sind die Fälle immer häufiger geworden, in denen ein Verlagsartikel fehlschlägt und sich schon nach kurzer Zeit als unverkäuflich erweist." Und er entwickelt hieran anschließend (S. 207—211), das Wesen des Restbuch-

Verleger hervorgerufenen Werke gerade diejenigen sind, die sich im allgemeinen als die absatzfähigsten erweisen. Und wie könnte es auch anders sein!

Der Verleger, der mitten im Getriebe des praktischen Lebens steht, dessen Aufgabe es ist, die Bedürfnisse des Büchermarktes zu erforschen, findet hie und da Anlaß, in die geistige Produktion einzugreifen durch die Anregung zu diesem oder jenem Unternehmen. Er würde seine Pflicht versäumen, wenn er dies nicht täte, denn nur so

handels, dem nach seiner Meinung die Restauflagen nicht gangbarer Werke im allgemeinen verfallen. Dies trifft allerdings für Prachtwerke und Bilderbücher zu, nicht aber für die wissenschaftliche Produktion, wie S. 27 nachgewiesen wird. Auch der spätere Vertrieb wissenschaftlicher Werke, namentlich der Monographien, die im Sortiment nach Verlauf weniger Jahre nicht mehr verlangt werden, geschieht nach wie vor durch das wissenschaftliche Antiquariat. Die wissenschaftlichen Werke und Zeitschriften, die nach den Angaben eines buchhändlerischen Gewährsmanns Büchers an Restbuchhändler übergegangen sind, sind Ausnahmen und bestätigen nur die Regel. Es kam wohl in der ersten Zeit, als die Restbuchhändler sich in größerer Anzahl auftaten, gewissermaßen in der Zeit des Tastens, vor, daß sich Restbuchhändler auch um die Restauflagen wissenschaftlicher Werke bemühten. Wenn aber heute ein Verleger wegen solcher Werke bei Restbuchhändlern anklopfen würde, fände er verschlossene Türen. Dem Verleger wissenschaftlicher Werke bleibt nichts anderes übrig, als die ungangbaren Restauflagen zum größten Teil zu makulieren und höchstens einen kleinen Rest der Verwertung durch das wissenschaftliche Antiquariat vorzubehalten. Entweder setzt der Verleger die Preise der älteren Verlagsartikel allgemein herunter, was nach allgemeiner Erfahrung sich nicht als empfehlenswert erweist, weil dadurch jeder Anreiz für die gelegentliche Erwerbung fehlt, oder er gewährt von solchen Artikeln, die nachweislich durch das Sortiment nicht mehr verlangt werden, einer bestimmten Anzahl größerer wissenschaftlicher Antiquariate ständig oder zeitweilig herabgesetzte Preise, um diese zum Vertrieb zu ermuntern. Natürlich muß bei zeitweiliger Herabsetzung vermieden werden, daß der Verleger den Antiquaren, die ihr Lager mit diesen Artikeln versehen, selbst Konkurrenz macht und daß er während dieser Zeit die Bücher nicht zu zweierlei Preisen ausliefert

kann er seinem Geschäft Ziel und Richtung geben und verhindern, daß es „eine Ablagerungsstätte für zufällig angeschwemmte Literaturprodukte“ werde. Aber auch für die Wissenschaft haben sich beispielsweise die weitaus meisten der großen von den Verlegern angeregten Enzyklopädien als ein Gewinn herausgestellt. Wenn der Verfasser dieser Abwehr zunächst, von seiner eigenen Erfahrung ausgehend, auf die Grundrisse der germanischen, romanischen und indoarischen Philologie verweist, die der Verlegeranregung ihr Dasein verdanken, so darf wohl den Herausgebern, die zu den Ersten ihres Faches zählen, zugetraut werden, daß sie bei Übernahme der Redaktion ausschließlich das wissenschaftliche Interesse im Auge gehabt und vertreten haben. Und dieses wissenschaftliche Interesse bestand darin, daß es nach jahrzehntelanger monographischer Einzelarbeit galt, über diese Disziplinen einen ersten umfassenden Überblick zu gewinnen, festzustellen, was erreicht und was an Problemen noch zu lösen ist.

Aehnlich verhält es sich bei den übrigen wissenschaftlichen Encyklopädien, überall ist, selbst wo das praktische Bedürfnis, wie beim Handwörterbuch der Staatswissenschaften, mit in Betracht kommt, in erster Linie auch die reine Wissenschaft zu ihrem Recht gekommen. Und nun vergleiche man mit diesen tatsächlichen Verhältnissen die Schilderung, die Bücher (S. 185 ff.) von dieser Seite verlegerischer Tätigkeit macht: „Mit fieberhafter Eile arbeiten die Setzer, die Korrektoren, die Pressen, in unglaublich kurzer Zeit werden Bände von je 70—80 Bogen hergestellt. Ob diese Werke für die Wissenschaft ein Segen sind, mag dahingestellt bleiben.“ Er erkennt die Berechtigung dieser Unternehmungen nur da an, wo nach einer

Periode spezialistischer Kleinarbeit die Notwendigkeit geordneter Zusammenfassung empfunden wird. Gerade diese Notwendigkeit wird sich wohl für alle Enzyklopädien erweisen lassen, weil die Wissenschaft in den 60er und 70er Jahren fast ausschließlich in monographischer Forschung aufging. Die meisten dieser Unternehmen sollen trotzdem nach Bücher der Unternehmungslust findiger Verleger oder der Initiative betriebsamer „Herausgeber" ihre Entstehung verdanken, er nennt sie (S. 189) „kolossale Werke industriöser Unternehmungslust und vielseitigen literarischen Frondienstes", zu denen noch der illustrierte Lexikonoktavband hinzugekommen sei: „Meist reine Buchhändlerspekulationen: was die meisten an innerem Gehalt vermissen lassen, ersetzen sie durch Reichtum des Bilderschmucks."

Ist dies nicht das reine Zerrbild des richtigen Sachverhaltes? Ist es erlaubt, Werke, wie Brehms Tierleben, die Literaturgeschichten von Suchier, Wülcker, Vogt, die naturgeschichtlichen Werke von Ranke, Ratzel u. a. m., Werke, die im edelsten Sinne des Wortes populärwissenschaftlich genannt werden dürfen, in dieser geringschätzigen Weise zu charakterisieren? Doch die Verfasser, durchweg Gelehrte ersten Ranges, mögen sich selbst für diese Beurteilung bei ihrem Kollegen bedanken.

Diese letztgenannten Werke und die Konversationslexika von Brockhaus und Meyer werden fast ausschließlich durch den Reise- und Ratenbuchhandel vertrieben (S. 197) und haben einen ganz außerordentlichen Erfolg erzielt. Kann man bereitwillig zugeben, daß durch den intensiven Vertrieb des Reise- und Ratenbuchhandels auch fast ebensogut seichte inhaltsleere Ware verschleißt werden kann, so muß man es als einen überaus

günstigen Umstand betrachten, daß solche hervorragend gediegenen Werke von ersten Schriftstellern in die breiten Massen des Volkes gebracht werden. Und wenn neuerdings auch wissenschaftliche Enzyklopädien, wie das Handwörterbuch der Staatswissenschaften, das Handbuch der Ingenieurwissenschaften und medizinische Enzyklopädien auf dieselbe Weise vertrieben werden, so wird damit sicherlich kein Unheil angerichtet[1]).

Auch den Vorwurf, daß wir unnötigerweise neue Fachzeitschriften gründeten (S. 152), müssen wir zurückweisen. Es mag ja der Fall sein, daß das eine oder andere „Zentralblatt" oder hie und da eine medizinische Wochenschrift durch die Initiative des Verlegers entstanden ist; aber auch hier muß erst ein Herausgeber, ein Mann der Wissenschaft, da sein, um die Redaktion zu übernehmen. Die meisten Fachblätter verdanken der Initiative der Gelehrten ihr Dasein: dem Wunsch, für die eigene Schule ein Organ zu schaffen. Ebenso geht die Entstehung der übrigen Fachzeitschriften vor sich, wenn man sich die Mühe gibt, sie zu ergründen. Daß eine große Anzahl solcher Fachzeitschriften durch den Verlagsbuchhandel mit jährlichen Opfern gehalten wird und daß selbst die, die sich jetzt rentieren, durchweg das erste Jahrzehnt ein Defizit brachten, das sind Tatsachen, die bei Bücher keine Erwähnung finden, die aber zur Würdigung der Sachlage

1) R. van der Borght a. a. O.: „Dem Ratenbuchhandel, wie er sich mit dem Reisebuchhandel oft verknüpft, ist anscheinend der Verfasser nicht besonders günstig gestimmt. Seine Ausführungen S. 204/205 lassen das vermuten. Ist es aber wirklich vom allgemeinen Standpunkt aus nachteilig, daß mit Hilfe dieses Systems zahlreiche Studierende sich das Handwörterbuch der Staatswissenschaften haben anschaffen können?"

erwähnt werden müssen angesichts der summarischen Forderung, die Fachzeitschriften in genossenschaftlichem Verlag erscheinen zu lassen. Auch dem Verlag gegenüber würde es so wenig statthaft sein, wie gegenüber dem Sortiment, sich die Rosinen aus dem Teig zu bohren.

Schon am Eingang dieser Entgegnung haben wir hervorgehoben, daß Bücher den Verlagsbuchhandel von allen Werken, die nicht die Selbstkosten decken, entlasten und diese den Akademien und gelehrten Gesellschaften zuweisen will. Der deutsche Verleger hat hieran nie gedacht und übernimmt nach wie vor, selbstverständlich innerhalb der Grenzen wirtschaftlicher Möglichkeit und vorausgesetzt, daß man ihm seine Organisation nicht stören will, manche Monographie und Festschrift auf sein Konto in dem guten Glauben und ehrlichen Bestreben, über das rein Geschäftliche hinaus der Wissenschaft ein wirklicher Helfer und Freund zu sein. Ist es deshalb an und für sich eine Entstellung des Sachverhaltes, wenn es angeblich „schon bei mancher jener fachlich spezialisierten Verlagsunternehmungen zu den Seltenheiten gehöre, daß streng wissenschaftliche Werke, insbesondere von jüngeren Autoren, verlegt werden, ohne daß der Verfasser sich dazu verstehen muß, einen Zuschuß zu den Druckkosten zu leisten oder diese dem Verleger für den Fall zu garantieren, daß der Absatz dieselben nicht erreicht“ (S. 152), so kann man nur noch mit Verwunderung die Frage aufwerfen, wie es der Verfasser fertig bringen will, diese Anschuldigung zu vereinigen mit seinem obenerwähnten Ausspruch, der solche Schriften den Akademien zuweist. Surtout pas trop de zèle!

Bücherpreise.

Ein ausführliches Kapitel widmet Bücher den Bücherpreisen in Deutschland und er glaubt aus den von ihm angestellten Vergleichen den Beweis führen zu können, daß die deutschen Bücher teurer seien als die französischen, ja selbst als die englischen und amerikanischen. Ist das in der Tat richtig?

Wir wollen zunächst, bevor wir an die Prüfung der Beispiele herantreten, die von Bücher zum Beweis für seine Annahme gegeben werden, einen Vergleich anstellen zwischen den Verhältnissen des deutschen Büchermarktes und denjenigen des französischen und englischen.

Daß auf dem Gebiete der schönwissenschaftlichen Literatur die Absatzverhältnisse eines französischen Buches ungleich bessere sind als diejenigen eines deutschen, braucht kaum besonders betont zu werden. Französische Romane hervorragender Autoren werden außerhalb Frankreichs mindestens in ebensovielen Exemplaren verkauft wie in Frankreich, denn sie werden in der ganzen Welt gelesen. In Italien, in Spanien, in den südamerikanischen Ländern, in Rußland, im Orient, in Skandinavien und ebenso in der angelsächsischen Welt finden französische Romane eine weite Verbreitung, während der deutsche Roman außerhalb des eigentlichen deutschen Sprachgebiets wohl nur noch

in den Niederlanden, Skandinavien und Nordamerika ein Publikum findet. Das beruht nicht etwa auf den höheren Preisen der deutschen Romane gegenüber den französischen, sondern auf der großen Verbreitung der französischen Sprache. Ein französischer Verleger kann deswegen seine neuen Romane von vornherein in viel höheren Auflagen drucken als sein deutscher Kollege, und so ist ihm die Ansetzung eines billigeren Verkaufspreises leichter möglich.

Nun kann gewiß zugegeben werden, daß die Preise der belletristischen Literatur in Deutschland im allgemeinen verhältnismäßig hohe waren, allein der Käuferkreis war auch ein sehr geringer. Sobald in den letzten Jahrzehnten die Neigung zum Kaufe von Büchern eine größere geworden war und der Verleger nun mit größeren Auflagen rechnen konnte, sind die Preise der Romane in Deutschland allmählich zurückgegangen. Versuche, welche in früheren Jahrzehnten angestellt wurden, um durch billige Preise die Kauflust des deutschen Publikums anzureizen, haben keine günstigen Erfolge gehabt; es möge hier z. B. an den „Deutschen Novellenschatz" erinnert werden, der in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts von Heyse und Kurz herausgegeben wurde. Er enthielt eine Auswahl der besten deutschen Novellen von Meisterhand ausgewählt. Der Preis eines Bandes von etwa 20 Druckbogen betrug 1 M. 50 Pf., also noch nicht einmal 10 Pf. für den Druckbogen, und trotzdem war der Erfolg des mit großer Sorgfalt vorbereiteten, mit Energie von einer der hervorragendsten Verlagshandlungen ins Leben gerufenen Unternehmens ein nicht ermutigender, die Sammlung ist nicht fortgesetzt worden und ist später dem Restbuchhandel verfallen. Das Unternehmen war eben zu einer Zeit an-

gefangen worden, als in Deutschland das literarische Interesse und die Lust am Bücherkaufen noch nicht so rege war, wie dies heute der Fall ist.

Die Verhältnisse haben sich geändert, das literarische Interesse und die Kaufkraft des Publikums stiegen in den letzten Jahrzehnten; sowie sich das zeigte, ist auch in Deutschland versucht worden, Romane und Novellen zu billigen Preisen herauszugeben, und jetzt mit Erfolg. Man kann deshalb mit Recht sagen, daß die Preise der belletristischen Literatur eine sinkende Tendenz zeigen. Nebenbei möge übrigens darauf hingewiesen werden, daß die Ausstattung der deutschen Romane fast durchweg eine viel bessere ist, als diejenige der französischen, deren Druck, was Sauberkeit und Deutlichkeit betrifft, und deren Papier (es sei z. B. auf Zola verwiesen) weit hinter den deutschen Ausgaben zurückbleiben.

Die Preise der englischen Romane sind übrigens nicht billiger als die der deutschen, trotzdem das englische Absatzgebiet ein viel größeres ist als das deutsche. Wie wäre es sonst, um nur ein Beispiel anzuführen, möglich gewesen, daß ein deutsches Unternehmen, wie die Tauchnitz-Edition, eine so großartige Entwicklung hätte nehmen können, wenn es die Werke der englischen schönen Literatur und Geschichtsschreibung nicht wesentlich billiger geliefert hätte als die englischen Originalausgaben. Bekanntlich erwirbt das deutsche Unternehmen die Werke rechtmäßig und zahlt Honorare. Romane, die bisher in England in den ersten Ausgaben 31 sh. 6 d kosteten, lieferte die Tauchnitz-Edition für 4 M. 80 Pf. Jetzt werden auch in England die Romane billiger, sie werden vielfach zu 6 sh. in den Handel ge-

bracht, doch bleibt die Tauchnitz-Edition mit 3 M. 20 Pf. für dasselbe Werk fast um die Hälfte billiger.

Allein Bücher verweist insbesondere auf die wissenschaftliche Literatur und er wählt seine Beispiele aus dieser letzteren. Bevor dieselben einer näheren Betrachtung unterzogen werden, mögen einige allgemeine Bemerkungen vorausgeschickt werden. Was für die belletristische Literatur des Auslandes gesagt wurde, gilt ebenso für die wissenschaftliche. Auch das Absatzgebiet der französischen und englischen wissenschaftlichen Werke ist ein wesentlich. größeres, als dasjenige deutscher, weil die Sprachgebiete größere sind, allerdings erobern sich die deutschen wissenschaftlichen Werke allmählich einen immer größeren Markt im Auslande. Es ist sehr schwer, ja fast unmöglich, einen Vergleich zwischen den Preisen der Bücher der verschiedenen Länder anzustellen, der zu einigermaßen zuverlässigen Ergebnissen führen kann, denn die Bedingungen der Produktion sind zu verschiedene. Der Verleger des Auslandes ist z. B. viel zurückhaltender als der deutsche Verleger; Werke, die nicht Aussicht auf größeren Nutzen versprechen, werden für Rechnung des Verlegers sowohl in Frankreich wie in England nur in sehr seltenen Fällen unternommen. Deswegen werden wissenschaftliche Monographien, die in Deutschland in der Regel auf Kosten der Verlagshandlung, wenn auch allerdings häufig ohne Honorar, hergestellt werden, im Auslande entweder für Rechnung des Verfassers, irgend einer wissenschaftlichen Korporation oder mit Staatsunterstützung herausgegeben. Daß solche Werke, bei denen auf eine Deckung der Herstellungskosten verzichtet wird oder wenigstens verzichtet werden kann, billiger in den Handel gebracht werden können, ist selbst-

verständlich. Nichtsdestoweniger sind sie aber nicht einmal billiger als gleichartige deutsche Werke; insbesondere die englischen und amerikanischen Bücher sind in vielen Fällen sogar nicht unerheblich teurer. Es ist übrigens nicht möglich, über die Höhe des Preises eines Werkes ein wirklich gerechtes Urteil abzugeben, wenn man nicht in jedem einzelnen Falle die Bedingungen kennt, unter denen die Herstellung erfolgt ist.

Es kommt noch ein weiteres Moment hinzu, welches nicht außer acht gelassen werden kann. Die Aussichten, unter denen ein Buch in den verschiedenen Ländern zur Ausgabe gebracht wird, sind oft ganz verschiedene. Ein Buch über die Trusts wird z. B. in Amerika zweifellos einen weit größeren Absatz finden als in Deutschland, wo das Interesse und die Kauflust weiterer Kreise für nationalökonomische Literatur überhaupt noch auffallend gering sind. Es kann also in solchem Falle der amerikanische Verleger eine sehr viel größere Auflage drucken als sein deutscher Kollege und der Verkaufspreis könnte demgemäß auch ein niedrigerer sein.

Umgekehrt gibt es Gebiete, wie z. B. die Sprachwissenschaft, die deutschen Verlegern gestatten, Auflagen von 1000 bis 3000 Exemplaren zu machen, während in England und den Vereinigten Staaten solche von 200 bis 750 Exemplaren die Regel sind — wenn nicht überhaupt die Publikation von solchen Werken dort ganz unterbleiben muß. Zum Beleg dieser Erscheinung sei darauf hingewiesen, daß in Deutschland drei Zeitschriften für vergleichende Sprachforschung erscheinen, in England keine, in Deutschland drei Zeitschriften für Anglistik und in England, dem Terrain dieses Studiums, keine. Und so kann bei uns in Deutschland ein Grundriß der ger-

manischen Philologie und ein solcher der romanischen auf Kosten des Verlegers mit einem hohen Honorar für die Mitarbeiter erscheinen zum Bogenpreis von 25 Pfg. (Lex.-8°)[1]), während ein solches Unternehmen in England und den Vereinigten Staaten überhaupt ohne Zuschuß nicht möglich wäre.

Um nun zu einem Urteil zu kommen, hat Bücher z. B. sechs Grundrisse der Nationalökonomie geprüft[2]) und er führt aus, wieviel besser doch der französische und englische Student gestellt seien, die nur ein Drittel bis zur Hälfte des Preises für ihr erstes Lehrbuch auszugeben brauchten gegenüber dem deutschen. Denn nach der Silbenzahl berechnet, kosteten 10000 Silben

bei	Schmoller	19 Pfg.
„	Conrad	21 „
„	Philippovich	20 „
„	Kleinwächter	22 „
„	Marshall	14 „
„	Gide	12 „

Zunächst sei darauf hingewiesen, daß bei dem Conradschen Buche nicht richtig gerechnet worden ist, da sich am Schlusse jenes Werkes zwei graphische Darstellungen befinden, die nicht mit gerechnet worden sind, und daß sich deswegen der Preis für 10000 Silben von 21 Pfg. auf 19 2/8 Pfg. ermäßigt[3]). Bei dieser Berechnung

1) Beide Werke in dem Verlage erschienen, dessen Preise sich nach Bücher „durch eine bisher unerhörte Höhe" auszeichnen sollen.

2) A. a. O. S. 215.

Schmoller ungebunden	482	Seiten	gr. 8°	M.	12.—
Conrad „	396	„	„ 8°	„	8.—
Philippovich „	407	„	„ 8°	„	9,60
Kleinwächter „	416	„	„ 8°	„	8,40
Marshall gebunden	416	„	kl. 8°	„	3,50
Gide ungebunden	616	„	„ 8°	„	4,80

3) Vergl. Elster i. d. Tägl. Rundschau 1903 Nr. 193 v. 19. Aug.

fällt aber ferner auf, daß Bücher den Preis für „Silben“ ausrechnet; das ist ungewöhnlich. Der Buchdrucker rechnet nach Buchstaben, nie nach Silben, die ja kürzer oder länger sind, während der Buchstabe eine Einheit darstellt. Es kam also darauf an, bei den genannten Büchern eine Berechnung auf Buchstaben anzustellen, um zu sehen, ob dann ein gleiches Ergebnis bleiben würde. Was bereits vermutet wurde, bestätigt sich, das Ergebnis wird ein wesentlich anderes.

Die französische Silbe umfaßt, nach den genannten Büchern ausgerechnet, etwa 2,73 Buchstaben im Durchschnitt, die deutsche 3,17. Gide hat (nach Bücher) 410000 Silben mit, im Durchschnitt gerechnet, 1140000 Buchstaben, Conrad hat (nach Bücher) 384000 Silben mit (nach anderer Berechnung) 1287000 Buchstaben. Es kosten also 100000 Buchstaben bei Gide 42,10 Pfg., bei Conrad 62,16 Pfg., das ist immerhin kein Unterschied von 66 %, wie Bücher mitteilt, sondern nur von etwa 47 %.

Um indessen ein richtiges Urteil über die Ursachen des Preisunterschiedes zwischen den genannten ausländischen Büchern und z. B. dem Conradschen Buche zu gewinnen, war es notwendig, die Herstellungsbedingungen kennen zu lernen. Es zeigte sich nun ein überraschender Unterschied zwischen den Verhältnissen in Deutschland und im Auslande. Während für das deutsche Buch ein festes Honorar bei Erscheinen der Auflage zu zahlen ist, wird das Honorar für das französische Lehrbuch nach einem Prozentsatz vom Ladenpreis des verkauften Exemplars berechnet und für das englische Buch kein festes Honorar bezahlt, sondern der Verfasser am Gewinn beteiligt. Es ergab sich ferner, daß das Honorar des Verfassers für

das deutsche Buch mehr als doppelt so hoch ist wie dasjenige des französischen Autors, eine immerhin eigenartige Illustration zu der in Deutschland vielfach gehegten Anschauung, daß das Honorar für wissenschaftliche Werke in Deutschland niedriger sei, als im Auslande[1]). Außerdem ist, wie gesagt, zu berücksichtigen, daß das Honorar für das deutsche Buch bei Erscheinen der Auflage gezahlt wird, bei den Büchern des Auslandes vom Absatze abhängig gemacht wird, das Risiko des Verlegers im Auslande also ein wesentlich geringeres ist.

Da aus begreiflichen Gründen die Ziffern, die mir ausgerechnet vorliegen, nicht öffentlich genannt werden können, so muß ich mich darauf beschränken, zu versichern, daß die Preise von Conrad und Gide sich noch mehr nähern würden, wenn nicht eben zwischen den Honorarsätzen so große Verschiedenheiten beständen. Bei dem Werke von Philippovich kosten 100000 Buchstaben 64 Pf.,

1) Daß die Honorarverhältnisse für wissenschaftliche Literatur in Frankreich überhaupt nicht so glänzende sind, wie in der deutschen Gelehrtenwelt vielfach angenommen wird, geht aus einer Auskunft hervor, die vor wenigen Tagen von einem der hervorragendsten französischen Verleger erteilt wurde. Derselbe sagt, vor vierzig Jahren sei das Honorar noch allgemein in einer Summe bei Erscheinen der Werke gezahlt worden. Es würde aber darauf hingearbeitet, diese riskante Art der Honorarzahlung in eine Tantième vom wirklichen Absatz umzuwandeln und dies sei jetzt vielfach schon durchgeführt. Es würden 10—20 % vom Ladenpreis als Honorar vereinbart, und diese Summe würde „**guten Autoren**", d. h. also für leicht verkäufliche Werke bei Erscheinen der Auflage gezahlt. Es kann auf das bestimmteste versichert werden, daß die Honorarverhältnisse in Deutschland für die Autoren günstigere sind.

da der Preis also fast der gleiche ist wie beim Conrad-schen Buche, so wird das für jenes Buch Gesagte auch für das von Philippovich zutreffend sein. Es werden im übrigen ähnliche Verhältnisse vorliegen wie beim Conradschen Buche.

Es möge aber ein anderes Beispiel gewählt werden, um zu zeigen, daß Deutschland bezüglich der Höhe seiner Preise recht wohl den Vergleich mit dem Auslande aushalten kann, und zwar sollen Werke, die ihrem Inhalt nach Bücher wohlbekannt sein werden, genommen werden, nämlich:

Palgrave, Dictionary of Political Economy.
Handwörterbuch der Staatswissenschaften.
Wörterbuch der Volkswirtschaft.
Say, Dictionnaire des Finances.
Block, Dictionnaire de l'administration française.

Wir zählen nicht nach Silben aus, da dies, wie gesagt, ein falsches Bild geben würde, sondern rechnen nach Buchstaben, dann ergibt sich, daß je 100 000 Buchstaben kosten bei

Palgrave	50,36	Pf.
Handwörterb. d. St.	31,33	„
Wörterbuch d. Volksw.	19,53	„
Say	39,58	„
Block	23,76	„

Obgleich das Buch von Maurice Block ganz außerordentlich billig ist, bleibt das deutsche Wörterbuch der Volkswirtschaft doch das billigste von allen. Die Verhältnisse liegen in diesem Falle also direkt umgekehrt wie bei dem Beispiel, welches Bücher gewählt hatte. Man sieht aus diesen beiden Fällen, die Werke aus der gleichen Wissenschaft betreffen, und die zu ganz entgegengesetzten Ergebnissen führen, wie vorsichtig man sein muß, Einzelerfahrungen zu verallgemeinern.

Bücher schreibt ferner, was sich für die von ihm genannten deutschen Lehrbücher gezeigt habe, gelte auch für einen großen Teil der monographischen wissenschaftlichen Literatur, ja bei dieser zum Teil noch in höherem Maße. Er habe darüber ein umfassendes Material gesammelt, könne dasselbe aber zurzeit nicht verarbeiten. Es ist dringend zu hoffen, daß die Veröffentlichung dieses Materials doch noch erfolgt. Es wird dann Sache des deutschen Verlagsbuchhandels sein, jeden einzelnen Fall zu prüfen, die Bedingungen der Herstellung, wenn irgend möglich, zu erforschen und die Ergebnisse zu veröffentlichen Es wird sich dann zweifellos zeigen, daß der deutsche Verleger unter viel ungünstigeren Voraussetzungen und Bedingungen arbeitet als der ausländische, daß er ein viel größeres Risiko zu tragen hat und in vielen Fällen die Kosten von Unternehmungen auf seine Schultern zu nehmen hat, an deren Tragung der ausländische Verleger niemals denken würde. Es wird sich dann außerdem zeigen, daß der deutsche Gelehrte für seine Arbeiten (Abhandlungen in Zeitschriften sind vielleicht auszunehmen) sicher nicht schlechter, in den meisten Fällen besser honoriert wird, als der ausländische.

Bücher gibt ferner noch ein Beispiel, indem er die Preise einiger Schriften über Kartelle und Trusts miteinander vergleicht (S. 218), zunächst drei deutsche, die kleine Schrift von Liefmann[1]) eine andere von Grunzel, eine dritte von Menzel und außerdem vier ausländische von

1) Es ist nicht genau zu ersehen, ob das Buch von Liefmann über Unternehmerverbände gemeint ist oder die kürzlich erschienene Broschüre „Schutzzoll und Kartelle". Den nachstehenden Ausführungen ist die letztere Schrift zugrunde gelegt.

Raffalovich, Martin St. Léon, Gunton, Ely. Zunächst muß darauf aufmerksam gemacht werden, daß ein Vergleich zwischen den Broschüren von Liefmann und Menzel einerseits und dem Buche von Grunzel andererseits nicht wohl angestellt werden kann. Die Broschüren von Liefmann und Menzel umfassen 78 bezw. 86, das Grunzelsche Buch aber 338 Seiten. Nun werden die Kosten des Vertriebs für die Broschüren die gleichen sein wie für das Buch. Die Arbeiten im Kontor, die Kosten für Inserate u. s. w. bleiben die gleichen, ob es sich um ein teueres Buch handelt oder um eine Broschüre. Es ist also vollkommen in der Ordnung, wenn der Bogenpreis der Broschüre ein etwas höherer ist als derjenige des Buches, und wenn die Differenz nur 10 Pfg. beträgt, wie zwischen Liefmann und Grunzel, so ist das wahrlich nur gerechtfertigt. Das zeigt sich auch beim Vergleich der Schriften von Grunzel und Menzel. Beide sind im gleichen Verlage erschienen, haben aber verschiedenen Umfang, werden somit nach den gleichen Erfahrungen und Grundsätzen berechnet worden sein. Trotzdem beträgt der Bogenpreis bei Grunzel 33 Pfg., bei Menzel 40 Pfg., er ist bei der kleineren Schrift naturgemäß höher.

Der Preis des genannten französischen Buches von Martin St. Léon ist zweifellos ein ganz außerordentlich billiger, aber das Buch bildet einen Teil einer „Bibliothèque d'Economie sociale", welche von dem Vice-Président de la „Société d'Economie sociale" herausgegeben wird; es wird also unter ziemlich günstigen Voraussetzungen auf den Markt gebracht. Bei dem amerikanischen Buche von Ely, dessen Preis 1 $ 25 Cts. beträgt, rechnet Bücher 50 Cts. auf den Einband, was doch wohl zu hoch ist

und das Endergebnis für seine Beweisführung zu günstig beeinflußt.

Es lassen sich viele Beispiele anführen, daß deutsche Bücher billiger sind als diejenigen des Auslandes, insbesondere Englands. Ein Beispiel aus den letzten Wochen möge hier noch Platz finden. Vor kurzem erschien in London „A treatise on Zoology" edited by E. Ray Lankester, Part I, Introduction and Protozoa. Es lag nahe, das Werk zu vergleichen mit deutschen Handbüchern der Zoologie, z. B. den Büchern von Claus und Hertwig. Das englische Buch umfaßt 451 Seiten und 297 Abbildungen und kostet 12 sh. 6 d., das deutsche von Hertwig umfaßt 624 Seiten mit 579 Abbildungen und kostet 11 Mk. 50 Pfg., der Bogen des englischen kleineren Formats kostet 43 Pfg., der des deutschen Hertwig 29 Pfg. Claus umfaßt 966 Seiten mit 889 Abbildungen, kostet 13 Mk. 50 Pfg., für den Bogen also gar nur $22^1/_8$ Pfg.

Aber die Vergleiche sind zu schwer zu ziehen, es ist deswegen vielleicht das geeignetste Mittel, um die Preise der Werke in den verschiedenen Ländern zu vergleichen, eine Zusammenstellung deutscher Ausgaben mit Übersetzungen zu geben und umgekehrt. Paulsen sagt freilich in seinem zweiten Aufsatze über „Buchhandel und Bücherpreise" [1]) „abgesehen von den anderen Herstellungskosten sind Übersetzungen der Natur der Sache nach weniger absatzfähig als die Originale." Das mag sein; aber gerade weil die Übersetzung eines fremden Werkes in einem Lande schwerer einzubürgern ist als ein Werk eines einheimischen Autors, wird der einführende Verleger in seinem eigenen Interesse

1) Nationalzeitung Nr. 370 vom 2. Juli.

den Preis der Übersetzung möglichst demjenigen der Originalwerke *seines* Landes anpassen, er könnte sonst doch erst recht keinen Absatz erzielen. Man kann also annehmen, daß der Preis der Übersetzung der den Verhältnissen des betreffenden Landes entsprechende ist. Es wird nun im Anhange ein Verzeichnis einer Anzahl von Werken veröffentlicht; aus demselben geht hervor, daß die deutschen Ausgaben fast immer die billigsten sind oder nicht nennenswert abweichen von denjenigen des französischen Buches, die englischen die teuersten. Bei den im Verzeichnis aufgeführten Werken, welche Übersetzungen von Verlagsunternehmungen des Verfassers dieses Kapitels sind, kann nachgewiesen werden, daß die Auflagen der Übersetzungen meistens höher waren, als diejenigen der deutschen Originalausgaben; die Produktionskosten pro rata des Exemplars waren also niedriger als beim deutschen Werke, und trotzdem sind die Preise der Übersetzung höher, wie diejenigen der Originale.

Daß der niedrige Preis unserer Bücher auch vielfach vom Auslande anerkannt wird, geht z. B. aus dem Schlußworte einer Besprechung des bekannten *Chun*schen Werkes „Aus den Tiefen des Weltmeeres“ in der „Nature“, 6. März 1902, hervor, wo es heißt:

> It is impossible to end a notice of this work without referring to the beautiful way in which it is brought out. The print, the margins, the numerous and artistic photographs, and the headpieces quaintly contrived out of representations of sea animals are all beyond praise and can only be made possible in a work issued at the price of the present one by a wide popular appreciation in Germany of the results of the expedition. What sort of public would such a work find in English?

Erwähnt sei z. B. auch die Besprechung eines neuen in Berlin erschienenen wissenschaftlich-technischen Werkes „Das Entwerfen und Berechnen der Verbrennungsmotoren" von H. Güldner, dessen deutscher Preis 20 Mk. beträgt, aus den amerikanischen „Engineering News" 1903 Nr. 20:

> The publishers have done everything in their power to make the book attractive. Print, paper and illustrations are excellent, and it seems a wonder that a book of this size and character can be sold for $ 6. If published in this country it does net seem probable that it could be sold for less than $ 10.

Bücher wirft ferner die Frage auf, ob der Preis der deutschen Bücher in den letzten Jahrzehnten gestiegen sei, und er verweist auf eine statistische Feststellung von Dr. Roquette im Zentralblatt für Bibliothekswesen. Es dürfte indessen durch jene Statistik, die übrigens ganz anderen Zwecken dienen soll, kaum bewiesen werden, daß eine ungerechtfertigte Steigerung der Bücherpreise seit 1870 stattgefunden hat, wenn überhaupt durch diese Statistik etwas für die Frage der Bücherpreise bewiesen werden kann. Es soll der Durchschnittspreis einer Druckschrift um 29 % seit 1870 gestiegen sein. Das würde in der Tat vollkommen berechtigt sein, denn die Preise für Satz und Druck sind in diesem Zeitraum in Deutschland um etwa 45 % für einfachen Satz, um 74—100 % bei gemischtem und wissenschaftlichem Satze gestiegen, in der Schweiz um 39—45 % für einfachen Satz. Die Preise für bessere Papiere sind zwar an sich in dieser Zeit ebenfalls gestiegen, die Papierfabrikation hat aber in der Verwendung einwandfreier Surrogate so große Fortschritte gemacht, so daß die Preise der zur Verwendung kommenden Papiere heute kaum wesentlich höher sein werden als vor 30 Jahren, die

Papierpreise werden also keinen Einfluß auf die Bücherpreise ausgeübt haben.

Daß so bedeutende Preiserhöhungen der Herstellungskosten ihren Ausdruck finden müssen in den Preisen der Bücher, ist ja selbstverständlich. Und trotz der Erhöhung der Druckpreise, und nicht zum wenigsten in den meisten Fällen auch der Honorare, sind die Preise der Unternehmungen, die über Jahrzehnte hinaus zurückreichen, keineswegs immer gestiegen, sondern in vielen Fällen die gleichen geblieben, in manchen Fällen sogar gesunken.

Der Preis der Jahrbücher für Nationalökonomie betrug z. B. 1864, also vor nahezu 40 Jahren, 8 Mk. für den Band von etwa 30 Bogen bei weitläufigem Drucke. Jetzt beträgt er für den Band von mindestens 70 Druckbogen 18 Mk. und dazu ist der Druck kompresser geworden. In Buchstaben umgerechnet stellt sich das Verhältnis so, daß 1864 100000 Buchstaben 74 Pfg., 1903 dagegen nur $55\frac{1}{2}$ Pfg. kosteten.

Das Grimmsche Wörterbuch, dessen Herstellungskosten infolge der veränderten Tarife wohl mit die stärkste Steigerung (106 %) seit 1870 erfahren haben, kostete bis zum Jahre 1872 $13\frac{1}{3}$ Pfg. für den Druckbogen und wird seit 1873 mit $16\frac{2}{3}$ Pfg. Ladenpreis berechnet.

Hoppe Seylers Zeitschrift für physiologische Chemie umfaßte beim ersten Bande, der 1877 erschien, 416 Seiten, der letzte Band 1903 ist 584 Seiten stark, der Umfang ist also um 10 Druckbogen gestiegen. In diesem Zeitraum haben die Kosten für Satz und Druck um etwa 70 % zugenommen, gleichwohl ist der Verkaufspreis für den Band (12 Mk.) der gleiche geblieben.

Die Herstellungskosten der „Photographischen Mitteilungen“ haben sich seit 1891 verdreifacht, der Preis von 12 Mk. ist der gleiche geblieben.

Die Zeitschrift für deutsches Altertum, deren Herstellungskosten vom Jahre 1872 bis zum Jahre 1902 um etwa 70% gestiegen sind, kostete im Jahre 1872 9 Mk. und kostet heute 18 Mk. für den Band, dabei ist aber der Umfang eines Bandes von 31 Bogen auf 51 Bogen gestiegen.

Diese Beispiele aus verschiedenen Gebieten der Wissenschaft müssen genügen; sie könnten mit Leichtigkeit vermehrt werden, allein auch aus den angeführten kann die Schlußfolgerung gezogen werden, daß die Annahme, als sei immer die Erhöhung der Bücherpreise der Erhöhung der Druckpreise gefolgt, ja habe dieselbe im Verhältnis sogar weit übertroffen, doch zu weitgehend ist. Bei der Festsetzung der Preise wird gar nicht so mechanisch verfahren, wie Bücher annimmt; jeder Verleger wird schon durch den Wettbewerb veranlaßt, so genau zu rechnen wie möglich, namentlich auch bei Zeitschriften, und er wird eine Überteuerung des Publikums zu vermeiden suchen.

Es ist auf die ganze Frage der Entwicklung der Bücherpreise nur eingegangen worden, weil sie von Bücher angeregt worden ist, allein es läßt sich ja nicht verkennen, daß derartige einzelne Beispiele, wie sie Bücher gibt und wie hier andererseits welche gegeben worden sind, nur einen bedingten Wert haben; man kann auf Grund einzelner Fälle keine allgemeinen Schlußfolgerungen ziehen; den Bücherschen Beispielen konnten leicht solche entgegengestellt werden, die ganz andere Ergebnisse zutage gefördert haben.

Von der philosophischen Fakultät der Universität in Göttingen ist vor einigen Jahren als Preisaufgabe der Beneke-Stiftung für das Jahr 1902 das Thema gestellt worden:

„Es wird eine quellenmäßig belegte, auf ein möglichst umfangreiches Material gestützte Geschichte der Bücherpreise in Deutschland seit Erfindung der Buchdruckerkunst, besonders aber seit dem Anfang des 18. Jahrhunderts, gewünscht. Dabei wird unter steter Rücksicht auf die jeweiligen wirtschaftlichen und literarischen Verhältnisse und die verschiedenen Absatzbedingungen für die einzelnen Zweige der Literatur der Anteil zu ermitteln sein, welcher in den verschiedenen Zeiten durchschnittlich von dem Preise der Bücher auf ihre Herstellung und ihren Vertrieb entfällt. Ebenso wie den Ursachen der Preisansätze und ihres Wechsels ist ihren Folgen nachzugehen und der Einfluß darzustellen, welchen die Bücherpreise auf den Buchhandel selbst, die literarische Produktion, sowie die Verbreitung von Bildung und Kenntnissen ausgeübt haben. Die entsprechenden Verhältnisse anderer Länder sind nur vergleichungsweise, außerdem aber dann zu berücksichtigen, wenn zur Beurteilung der deutschen Verhältnisse nicht ausreichender Stoff vorhanden ist und ihre Übereinstimmung sich annehmen läßt."

Trotzdem eine Frist von etwa 2 Jahren gegeben war, hat sich bis jetzt unseres Wissens kein einziger Bewerber gefunden. Das ist ein Beweis dafür, wie schwierig das Thema ist. Wie schade aber, daß Bücher das Ergebnis jener Preisaufgabe nicht abgewartet hat, bevor er seine Angriffe veröffentlichte. Würde auf Grund ernster wissenschaftlicher Forschung, gestützt auf umfangreiches, sorgfältig gesammeltes Material eine erschöpfende Bearbeitung des Gegenstandes vorliegen, so würde man sich ein wirklich zuverlässiges Urteil bilden können.

Es wurde schon darauf hingewiesen, von welchem wesentlichen Einfluß auf die Kostenberechnung eines

Werkes das Honorar/ des Verfassers sei; es wird bei wissenschaftlichen Werken, die nicht etwa viele Illustrationen enthalten, häufig den größten Teil der Herstellungskosten bilden. Es ist deswegen nie eher möglich, sich ein Urteil darüber zu bilden, ob ein Buch „teuer" ist, d. h. ob der Verleger für sich einen unangemessen hohen Unternehmergewinn beansprucht, bevor man nicht weiß, welches Honorar der Verfasser des betreffenden Werkes erhalten hat.

Auf Seite 220 am Schluß spricht der Verfasser sein Bedauern aus, daß die Zahl der als selbständige Verlagswerke erscheinenden kleinen Monographien in beängstigender Weise zugenommen habe. Die Tatsache kann unbedingt zugegeben werden, aber Bücher fährt fort: „Begründet liegt diese Erscheinung in einer falschen Ökonomie des Verlagswesens; Abhandlungen bis zum Umfang von 4 Druckbogen gehören nicht als selbständige Verlagsartikel auf den wissenschaftlichen Büchermarkt, sondern sind in Zeitschriften zu veröffentlichen, wo sie immer bequem erreichbar bleiben u. s. f."

Derartige Ausführungen lesen sich sehr gut und jeder einsichtige Verleger wird die Richtigkeit derselben anerkennen. Wie aber gestalten sich die Dinge in der Praxis? Werden wirklich in der Mehrzahl von Fällen derartige Abhandlungen unter 4 Bogen auf Veranlassung der Verleger als selbständige Schriften herausgegeben, erfolgt nicht vielmehr die Veröffentlichung als Broschüre meistens auf Wunsch der Verfasser? Jeder Verleger weiß sehr gut, daß derartige kleine Schriften dieselbe Mühe und Arbeit verursachen wie große Bücher und daß deswegen die Herausgabe die Kosten nicht deckt, wenn nicht irgend eine

Tagesfrage behandelt wird oder der Verfasser eine ganz hervorragende Persönlichkeit ist und deswegen ein großer Absatz erhofft werden kann. Wenn Bücher aber einmal einige Jahre an der Spitze eines großen Verlagsgeschäftes stände, dann würde er es praktisch durchmachen, in wie vielen Fällen persönliche Beziehungen zum Verfasser oder sonstige Rücksichten, die ja nicht alle aufgezählt werden können, zur Herausgabe von Broschüren zwingen, die der Verleger viel lieber gar nicht drucken, oder wenigstens doch nur in einer Zeitschrift veröffentlichen würde. Wollte aber ein Verleger gerade auch in solchen Fällen nur nach dem von Bücher geforderten Verfahren handeln und seinem Autor in Büchers Sinne und mit Büchers Worten rund abweisend antworten, welche Fülle von Ärger und Verdruß würde er durchmachen, welche weitläufigen Korrespondenzen würde er führen müssen, welche scharfe Beurteilung würde ihm zuteil werden! Es gibt so viele Gründe, welche die Verfasser veranlassen, ihre Arbeiten nicht in Zeitschriften zu geben, sondern selbständig zu veröffentlichen! Die Gesichtspunkte, welche Bücher zur Begründung seiner Ausführungen darlegt, sind ja keine neuen, sie werden wohl von jedem Verleger in so und so vielen Fällen bei der Korrespondenz über solche Verlagsanträge zur Geltung gebracht, meistens ohne Erfolg.

Wenn aber wirklich nach Büchers Vorschlag künftig verfahren würde, wie würden sich die Dinge dann gestalten? Mit wenigen Ausnahmen haben die Zeitschriften in Deutschland jetzt schon die größte Mühe, die ihnen überreichlich zuströmenden Manuskripte unterzubringen. Würde nun der Verlag von Broschüren beseitigt oder doch wesentlich vermindert, so würde die Folge ein weiteres

Anwachsen der Zeitschriften-Literatur sein. Ungedruckt würden die Abhandlungen schwerlich bleiben, es würden neue Zeitschriften gegründet werden zum Schrecken aller Bibliothekare und des Publikums. Ob dadurch etwas gebessert wäre gegenüber dem heutigen Zustand, ist eine zweite Frage. Interessiert sich z. B. jemand für eine Abhandlung aus einer Zeitschrift, so würde er alsdann genötigt sein, mindestens ein Heft derselben zu kaufen, was natürlich teurer sein würde, als wenn die Abhandlung selbständig erschienen wäre, weil anderes mitgekauft werden muß, was den Käufer vielleicht gar nicht interessiert.

Auf keinen Fall darf für die heutigen Verhältnisse und für die Überproduktion der Verlagsbuchhandel verantwortlich gemacht werden, denn er muß den Wünschen der Verfasser wohl oder übel Rechnung tragen, wenn er nicht als schwerfällig und als in „quietistischer Selbstgenügsamkeit erstarrt" (S. 232) angesehen werden will.

Der Behauptung Büchers, in den Naturwissenschaften sei es längst üblich, neue Forschungen nur in Zeitschriften und Sammlungsheften zu veröffentlichen (S. 221), werden die naturwissenschaftlichen Verleger wohl nicht als Gläubige gegenüberstehen. Ja, wenn es nur so wäre!

Bücher bezweifelt, daß der deutsche Buchverlag für die Wissenschaften Opfer bringe, wie sie kein anderes Land aufweisen könne, und er sagt wörtlich S. 223: „Aber wenn jemand den Versuch machen wollte, aus der gesamten wissenschaftlichen Jahresproduktion, die auf dem deutschen Büchermarkt erscheint, alles auszuscheiden, was auf Kosten von Staaten und Städten, gelehrten Gesellschaften und Instituten, historischen Kommissionen, Vereinen, Stiftungen u. dergl. gedruckt worden ist, endlich

das, wozu Private mit Zuschüssen, Kostengarantie, Abnahme einer größeren Anzahl von Exemplaren u. dergl. beigesteuert haben, so dürfte er bald finden, daß nur ein relativ kleiner Teil der Verlagswerke streng wissenschaftlichen Charakters auf das alleinige Risiko der Verleger erscheint."

Zunächst darf die Abnahme einer größeren Anzahl von Exemplaren doch nicht als Unterstützung angesehen werden, in vielen Fällen wird durch solche Abnahme einfach der ganze Kreis der Interessenten zum Vorzugspreise versorgt.

Wenn aber in der Tat eine solche Zusammenstellung möglich wäre, so würde sich ein Ergebnis zeigen, welches überraschen würde, aber in anderer Weise als Bücher annimmt.

Auf welches Material stützt Bücher eigentlich seine Behauptung, es sei nur ein relativ kleiner Teil der Verlagswerke streng wissenschaftlichen Charakters, die auf alleiniges Risiko der Verleger erschienen, diese Behauptung, die in den Kreisen des wissenschaftlichen Verlags aufs tiefste verletzen muß?

Daß die auf öffentliche Kosten hergestellten Schriften in Deutschland oder Österreich unter der Firma eines Verlegers herausgegeben werden, liegt lediglich im Interesse des richtigen Vertriebs derselben, also im Interesse der Anstalten, in deren Auftrag und auf deren Kosten sie erscheinen. Auf die von Bücher gerügten hohen Preise (S. 224) werden die Verlagshandlungen meistens keinen Einfluß haben, auf die der Abhandlungen der Kgl. Preuß. Akademie der Wissenschaften in Berlin z. B. gewiß nicht. Sollen, wie Bücher will, die Schriften künftig dem Vertrieb durch den Buchhandel entzogen werden, so dürften weder Verlag noch Sortiment darüber unglücklich sein. Das Gleiche gilt für die zahlreichen offiziellen Schriften, welche Bücher auf Seite 225 nennt. Mögen auch diese

dem Buchhandel entzogen werden, das wird dem Buchhandel nicht schaden, wohl aber den dieselben herausgebenden offiziellen Stellen und den Käufern, die größere Schwierigkeiten haben werden, sich die Schriften zu verschaffen.

Bücher rügt die jetzigen Preise jener Schriften[1]), und er macht scheinbar die Verleger oder besser gesagt die Kommissionsverleger für dieselben verantwortlich, indessen wird wohl fast immer die betreffende Korporation die Preise festsetzen, die durch den Verkauf der Schriften die Herstellungskosten so viel wie möglich wieder einbringen will.

Bücher schreibt endlich auf Seite 228, seine Zahlenreihen seien auch für die Verfasser wissenschaftlicher Monographien sehr lehrreich, indem sie zeigten, daß Monographien nicht Gegenstand selbständigen Privatverlags sein könnten. Der deutsche Verleger kann allerdings Bücher dankbar sein, einmal ziffernmäßig gezeigt zu haben, wie unrentabel der Verlag von Monographien ist. Das wird wenigstens manche Autoren vielleicht veranlassen, nicht zu große Erwartungen zu hegen und nicht mit zu hohen Anforderungen an die Verlagshandlungen heranzutreten. Aber wie würden sich die Dinge wohl gestalten, wenn der deutsche Verlagsbuchhandel die Konsequenz aus Büchers Ausführungen zöge und sich stets vor Augen hielte, daß „Monographien nicht Gegenstand selbständigen Privatverlags sein können?“ Wo sind denn die Akademien oder sonstigen Korporationen, die an die Stelle des Verlags treten und die Herstellungskosten der Monographien in Deutschland übernehmen sollen? Jeder jüngere Autor

1) S. 224 und 225 weist er insbesondere auf die Preise der Abhandlungen von Erich Schmidt und Harnack hin, die allerdings auffällig hohe sind.

weiß doch aus Erfahrung, wie schwer es schon jetzt ist, für die Herausgabe einer umfangreichen Monographie die Mittel aus einer Akademie flüssig zu machen.

Es war notwendig, in der Antwort auf Büchers Kapitel über Bücherpreise, in welchem der Verfasser eine Reihe von Fragen erörtert, die eigentlich mit den Bücherpreisen nur in sehr losem Zusammenhang stehen, auf die einzelnen Ausführungen so viel wie möglich einzugehen, obgleich die Gefahr nahelag, die Leser zu ermüden. Eine treffliche Kritik des ganzen Kapitels hat v. d. Borght gegeben[1]), wenn er sagt: „Durch die ganze Arbeit zieht sich eine Überschätzung der Bedeutung der Bücherpreise für den Absatz. Ohne Zweifel ist es zutreffend, daß beim Bücherabsatz der Preis eine besondere Rolle spielt, aber es wirkt doch auch manches andere mit, wie der Gegenstand, die Zeitumstände, der Name des Verfassers, der innere Wert und dergl. . . . Im ganzen wird auf die Bedeutung des Preises vom Verfasser ein zu großes Gewicht gelegt."

Das ist vollkommen richtig, jeder Verleger, der mit Überlegung tätig ist, weiß aus Erfahrung, daß keineswegs der Preis den ausschlaggebenden Faktor für den Absatz eines Buches bildet und daß der Verleger, der in der glücklichen Lage ist, ein wertvolles Werk verlegen zu können, bei Ansetzung des Verkaufspreises sich lediglich leiten lassen darf von der Höhe der Herstellungskosten und des Honorars und der Aufnahmefähigkeit des Marktes. Durch niedrigen Preis allein läßt sich, wenigstens in Deutschland, kein Absatz erzwingen. Hat der Verleger unter Berücksichtigung der genannten Umstände einen angemessen

1) Literarisches Zentralblatt 1903 Nr. 38.

mäßigen Preis angesetzt, so ist sein Buch ein billiges, wenn es auch demjenigen, der die Herstellungsbedingungen nicht kennt, relativ teuer erscheinen kann [1]).

Schlußwort.

Wir haben versucht, in den vorstehenden Abschnitten die Ausführungen des Herrn Professor Bücher zu widerlegen; wir haben insbesondere geglaubt, auf die vielfachen Widersprüche hinweisen zu sollen, die sich in seinem Buche finden. Er nennt dieses auf dem Titel eine Denkschrift, im Auftrage des Akademischen Schutzvereins verfaßt; aber der ruhige, sachliche Ton, der mit einer Denkschrift verbunden zu sein pflegt, ist hier nicht getroffen, vielmehr hat die temperamentvolle Schreibweise des Verfassers die Denkschrift zu einer wirklichen „Streitschrift" gemacht. Dies mag die Lektüre für alle, welche die vielen Unrichtigkeiten nicht erkennen, überaus anziehend gestalten; wir Fachmänner können den angeschlagenen Ton nur auf das tiefste beklagen, weil er die Leidenschaften entfesselt,

---

1) Bei der „Bibliothek der Gesamtliteratur", diesem ungemein verdienstvollen Unternehmen, ist nach Angabe des Verlegers die Anzahl derjenigen Bändchen, welche die Herstellungskosten noch nicht erbracht haben, durchaus nicht unerheblich, obwohl der Inhalt aller anerkanntermaßen ein allgemein interessierender ist, auch gerade der billige Preis von 25 Pfg. für durchschnittlich 5 Bogen gr. 8° bei bester Ausstattung in Papier und Druck, mit gutem Bild und in steifem Umschlag geheftet, darauf berechnet ist, die weiteste Verbreitung zu ermöglichen. Es muß also selbst bei einem der volkstümlichsten Unternehmen ein ansehnlicher Teil der Bändchen von den übrigen, gangbaren, mit getragen werden. Und vielfach sind es gerade die unrentablen Bände, deren Herausgabe dem Verleger von der Kritik als hohes Verdienst angerechnet worden ist.

wo nur kühle Feststellung der Tatsachen am Platz ist, wenn man die Wahrheit ermitteln will.

Es ist traurig, daß sich ein angesehenes Gewerbe, wie der Buchhandel, gegen Angriffe verteidigen muß, die in ihrer Schärfe weit über das Ziel hinausschießen, und es ist schwer gewesen, in der Erwiderung den Ton strengster Sachlichkeit beizubehalten und der Versuchung zu widerstehen, in der gleichen lebhaften Art zu antworten. Obgleich wir uns durch die ausgesprochenen Anschuldigungen begreiflicherweise gekränkt und verletzt fühlen, so sind wir doch weit davon entfernt, das Erscheinen der Schrift zu bedauern, wir hoffen im Gegenteil, es werde wenigstens das eine Gute aus diesem Streite herauskommen, daß unsere Autoren und die ganze Gelehrtenwelt, die naturgemäß sich nicht um das innere Getriebe des Buchhandels kümmern können, von unseren Zuständen und Verhältnissen einen richtigen Begriff erhalten; daß sie aufgeklärt werden über gegnerische Darlegungen, die wir auf Grund unserer geschäftlichen Erfahrung in den meisten Fällen nicht als zutreffend anerkennen können. Wir hoffen ferner, daß die Bücher'sche Schrift auch dem Verlagsbuchhandel die Anregung geben wird, von neuem aufs gewissenhafteste zu prüfen, ob und inwieweit weitere Reformen in der Organisation des deutschen Buchhandels möglich sind, ohne das vorhandene Gute zu gefährden. Jedenfalls können solche Reformen nur von innen heraus erfolgen.

Daß der deutsche Verlagsbuchhandel sich seiner Pflicht bewußt ist, seine Stimme zu erheben, sobald Vorschläge auftauchen, durch welche die Interessen des Publikums geschädigt werden oder geschädigt werden könnten, beweisen zwei Beschwerdepunkte, die bereits erledigt sind, die aber

Bücher gleichwohl in den Kreis seiner Erörterungen einbezieht: die Sekretierung des Börsenblattes und der Antrag aus Sortimenterkreisen behufs Einführung eines Mindestrabattes. Die Aufhebung der ersteren Maßregel war von dem Augenblick an eine Sache absoluter Selbstverständlichkeit, wo es zutage trat, daß die gelehrte Welt und vor allem die Bibliothekare einen so großen Wert auf die tägliche Benutzung dieses buchhändlerischen Fachblattes legten — eine für uns überaus schmeichelhafte Tatsache, von der vorher niemand von uns eine Ahnung gehabt hat. Abgesehen vom Vereinsausschuß, der aus eigenem Antrieb im Januar d. J. eine einstimmig gefaßte Resolution zugunsten der Aufhebung abgab, hat eine große Anzahl maßgebender Verleger die gleiche Aufforderung an den Vorstand des Börsenvereins gerichtet und dieser hat bei der nächsten sich bietenden Gelegenheit der Hauptversammlung des Börsenvereins von der erfolgten Aufhebung Mitteilung gemacht. Die Angelegenheit sollte damit füglich erledigt sein, der Verlauf beweist aber zur Genüge, daß der deutsche Buchhandel sich gegebenenfalls nicht dagegen sträubt, einen Mißgriff wieder gut zu machen.

Die Ausführungen Büchers (S. 130—138) über den Mindestrabatt oder die Aufhebung des Ladenpreises sind gegenstandslos. Der darauf abzielende Antrag Heinze wurde schon vor zwei Jahren von der Hauptversammlung abgelehnt, der gleiche Antrag Lehmann ist in der diesjährigen Hauptversammlung überhaupt nicht zur Beratung gekommen und kann nicht darauf rechnen, jemals verwirklicht zu werden, weil, ganz abgesehen von den Verlegern, auch der einsichtige Sortimenter es begreifen wird, daß der Verleger sich nicht die Lieferungsbedingungen für seine Verlagswerke vorschreiben lassen kann.

Fassen wir noch einmal kurz zusammen: Wir glauben nachgewiesen zu haben, daß die Organisation des deutschen Buchhandels zweckentsprechend ist, weil sie sich genau den besonderen deutschen Verhältnissen anpaßt. Unsere Kulturzustände sind das Ergebnis der geistigen Dezentralisation Deutschlands. Möchten wir sie noch lange behalten! Selbst wenn damit Nachteile verbunden wären, wollen wir sie gern mit in den Kauf nehmen. Aber der Buchhandel hat die Nachteile durch eine eigenartige Zentralisation von Verkehrseinrichtungen in Leipzig auszugleichen versucht. Jeder Sortimenter, und wohnte er an der Peripherie Deutschlands, macht die Behauptung Büchers von der 8—14tägigen Lieferzeit zuschanden und beschafft im allgemeinen jedes bestellte Buch innerhalb 4—5 Tagen. Nur in rückständigen Geschäften wird die Lieferung längere Zeit in Anspruch nehmen. Sortiment und Verlag haben sich im Laufe der letzten 50 Jahre größtenteils zu getrennten Spezialbetrieben herausgebildet, hören darum aber nicht auf, ein organisches Ganzes zu sein.

Ungleich der Entwickelung in Frankreich und England ist uns ein relativ leistungsfähiges Sortiment erhalten geblieben, das sich zurzeit noch mit wenigen Ausnahmen seiner Aufgabe bewußt ist, „den latenten Bedarf zu wecken" und wichtige Dienste für einen billigen Vertrieb der neu erscheinenden Werke zu leisten. Hierdurch wird es dem deutschen Verlagsbuchhandel ermöglicht, die Grenzen seiner geschäftlichen Unternehmungen weiter zu stecken als dort, was in erster Linie der Wissenschaft zugute kommt. Die von Bücher hervorgehobene hohe Zahl der 6000 Buchhandlungen braucht niemand zu schrecken. Wenn kraft der Gewerbefreiheit sich heute jeder als Buchhändler be-

zeichnen kann und wenn man von Leipzig aus beflissen ist, jeden Buchbinder zum Buchhändler umzutaufen, so kommen nach wie vor für den wissenschaftlichen Vertrieb nicht mehr als 1000 Firmen in Betracht, deren Leistungsfähigkeit jeder Verleger bis ins einzelne kennt. Dieses Sortiment wollen wir erhalten. Aus keinem anderen Grunde haben wir der Verkürzung des Kundenrabatts zugestimmt. Wenn nachgewiesen ist, daß bei wachsenden Betriebsspesen der Gewinn zu gering bleibt, um auf die Dauer gebildete Männer an diesen Geschäftszweig zu fesseln, so mußte dies geschehen. Ob wir das heutige Sortiment für alle Zeiten durch solchen Schutz erhalten können, wissen wir nicht. Wir hoffen es. Jedenfalls können wir nicht die Hand dazu bieten, es zu vernichten. Wir müssen, wie heute die Verhältnisse liegen, jedem Versuch, es grundsätzlich als Mittelglied zwischen Verleger und Konsumenten auszuschalten, mit allen Mitteln entgegentreten. Selbst gegen das nicht wegzuleugnende Übel, wonach vorläufig noch das Ausland von rabattsüchtigen Exporteuren neue deutsche Bücher wesentlich billiger beziehen kann, als der Konsument des deutschen Sprachgebietes. Wir sagen vorläufig, weil es sich im Buchhandel aller Kulturländer regt, durch feste Organisationen sich gegenseitig die Einhaltung des Ladenpreises zu verbürgen. Ja, es wird sogar die ganz dringende Aufgabe des Verlagsbuchhandels sein, dieser Schleuderei ins Ausland, die übrigens, soweit unsere Erfahrung reicht, ganz vorwiegend von Leipzig betrieben wird, direkt entgegenzutreten. Denn wir sind darin mit Professor Bücher vollkommen einer Meinung, daß es nicht angängig ist, den Konsumenten des Auslandes unsere Bücher billiger zu liefern als denjenigen im deutschen Inlande.

In allen anderen Ländern betrachtet man die deutschen buchhändlerischen Einrichtungen als das Ideal, dem man auch dort zustreben müsse; in England und den Vereinigten Staaten hat man Korporationen gegründet zu dem ausschließlichen Zweck, die Unterbietung des Ladenpreises zu verhindern, weil dies das einzige Mittel sei, den Buchhandel wieder leistungsfähig zu machen und zu Ansehen zu bringen.

Was würde die Folge der Bücherschen Bestrebungen sein? Der Verlag müßte sich auf die ganz rentablen Unternehmungen beschränken und für andere Werke hohe Unterstützungen fordern; der billige Vertrieb durch das Sortiment fiele weg, ein an seine Stelle tretender Vertrieb durch Anzeigen und Versendung von Prospekten müßte, abgesehen von viel höheren Kosten, eine ganz erschreckende Verringerung des Absatzes hervorrufen in einem Lande, wo jeder Bücherkäufer durch die Unermüdlichkeit des Sortiments so verwöhnt ist, daß er wohl nur in Ausnahmefällen ein Buch kauft, ohne es gesehen zu haben. Die Beschränkung der wissenschaftlichen Bücherproduktion wäre zudem eine Prämie für den reichen Gelehrten, dem es nichts ausmacht, seine Schriften auf eigene Kosten herstellen zu lassen, während sein armer Kollege sich so lange auf die Straße gesetzt sieht, bis nach der Forderung Büchers die Akademien und gelehrten Gesellschaften für seine Bedürfnisse aufkommen. Hat der Verfasser der Denkschrift eine Ahnung, welcher Aufwand hierzu nötig wäre?

Die Vorwürfe der Überproduktion, die Bücher dem Buchhandel macht, sind (S. 81 ff.) nur zum kleinsten Teil als berechtigt anerkannt, im allgemeinen als nicht berechtigte zurückgewiesen worden. Es gibt in der Tat wohl keine

größere Verlagshandlung Deutschlands, die nicht in jedem Jahr Hunderte von Verlagsanerbietungen ablehnte und die nicht einen ganz wesentlichen Teil der Unternehmungen, die sie jährlich veröffentlicht, lieber unterließe, wenn nicht die Rücksicht auf bestehende Verbindungen oder auf den Ruf der Firma sie zur Übernahme veranlaßte, trotzdem die damit verbundene Arbeitslast und das Risiko in keinem Verhältnis stehen zu dem zu erwartenden Vorteil, ja weil oftmals von vornherein mit einem sichern Verlust gerechnet werden muß.

Bücher ahnt offenbar nicht, wie der deutsche Verlagsbuchhandel die Überproduktion selbst unangenehm empfindet. Eine Umfrage bei einer Anzahl der hervorragendsten deutschen Verlagsfirmen hat ergeben, daß die Zahl der angenommenen Werke einen ganz geringen Prozentsatz der Angebote darstellt. Die Anzahl von Unternehmungen, die von „industriöser Unternehmungslust" (S. 189) ins Leben gerufen werden, ist verhältnismäßig nicht groß und es sind teilweise Werke unter diesen, auf welche die deutsche Literatur stolz sein kann. Durch diese wird natürlich keine Überproduktion hervorgerufen. Es wird eine der guten Folgen dieser Abwehr sein, daß man wahrscheinlich zum erstenmal erfährt, in welch erschreckend höherem Umfang sich die Überproduktion geltend machen würde, wenn der Verlag nicht in so umfassender Weise die Funktion der Ablehnung handhabte. Ist auch diese Zurückhaltung nicht genug, so wäre nichts leichter, als noch zurückhaltender zu werden, sofern die gelehrte Welt die strenge Kritik Büchers zu der ihrigen machte.

Die Behauptung, daß die Preise der deutschen Bücher höher seien als die der französischen, englischen und sogar amerikanischen, glauben wir als irrig widerlegt zu haben, soweit dies überhaupt möglich ist. Was es mit dem Versuch Büchers, an einer Anzahl von Büchern dies nachweisen zu wollen, für eine Bewandnis hat, haben wir dargetan. Unsere Angaben über die seit 30 Jahren gestiegenen Herstellungskosten müssen jeden Unbefangenen davon überzeugen, daß wir den Vergleich mit dem Verlagsbuchhandel des Auslandes auch in dieser Beziehung aushalten können.

Wir lehnen es ab, uns gegen die Anschuldigungen zu verteidigen, die Bücher gegen den Verlagsbuchhandel im allgemeinen ausspricht aus Anlaß eines einzigen mitgeteilten Verlagsvertrags, der, wie wir nicht anstehen es auszusprechen, ungewöhnliche und zum Teil harte Bedingen enthält. Wir verweisen auf das, was über diesen Punkt bereits auf S. 80 gesagt worden ist.

Wir können mit Ruhe dem Urteil der deutschen Gelehrtenwelt darüber entgegensehen, ob in der Tat die Gesamtheit des deutschen Verlagshandels es verdient, mit einem solchen Maßstab gemessen zu werden.

Alles, was wir schließlich sagen können, ist, daß im großen und ganzen die Tätigkeit des deutschen Verlagsbuchhandels auf einem tiefgehenden Interesse an den Fortschritten der Wissenschaft begründet ist und daß wir in dem mehr als rein geschäftsmäßigen Zusammengehen mit Gelehrten zu gemeinsamem Wirken das Wesen und die Aufgabe des Verlegerberufs erblicken, daß wir gerade in diesem Zusammenwirken die einzige Befriedigung finden.

Und wunderbar! Nach 224 Seiten voller Anklagen, die die ganze Gelehrtenwelt zum Kampf gegen die „Aus-

schreitungen des Buchhandels“ aufrufen, scheint der Wortführer dieser Kampfliga die Bestrebungen des deutschen Verlags schließlich doch anzuerkennen, denn er versichert im Schlußwort seiner Streitschrift (S. 271):

„der Verein werde der Anregung, die auch die wissenschaftliche Bücherproduktion einer von idealen Gesichtspunkten und innerer Anteilnahme getragenen Verlegertätigkeit verdankt, ebenso eingedenk bleiben, wie des befruchtenden Einflusses eines verständnisvollen Zusammenwirkens von Autoren und Verlegern.“

Ist dies richtig, so dürfen wir wohl die Abwehr mit der Frage schließen: „Wozu der Streit?“

Anhang.

Verhandlungen des III. Internationalen Verlegerkongresses zu London 1899[1]).

Aus dem Vortrag:

Über die Wirkung der verschiedenen Vertriebsmethoden auf den Bücherabsatz.

Von Frederick Macmillan.

.... Die Arbeit des Verlegers ist nur halb getan, wenn er das Manuskript in ein gedrucktes Buch verwandelt hat. Seine ebenso wichtige und noch schwierigere Aufgabe besteht darin, Maßnahmen für die weiteste Verbreitung des Buches zu treffen, und eine der wichtigsten Fragen für den Verleger — sei es auf einem Kongreß oder in der einsamen Arbeitsstube — geht dahin, wie diese Verbreitung am besten und wirksamsten bewerkstelligt werden kann. Ich brauche mich wohl deshalb nicht zu entschuldigen, wenn ich das Komitee bitte, mir für einige Bemerkungen Aufmerksamkeit zu schenken, in der Hoffnung, daß, was auch ihr eigener Wert sei, sie wenigstens die Grundlage für eine Diskussion abgeben möchten.

Der Bücherverkäufer, auf dessen Dienst wir uns im großen und ganzen stützen, ist der Sortimentsbuchhändler und ich darf wohl behaupten, wenigstens für die Verleger dieses Landes, daß er als ihr nützlichster Verbündeter betrachtet wird. Wir sind der Meinung, daß

---

1) The third international Congress of Publishers, London, June 7th to 10th 1899, p. 213 ff.

ein wohlassortierter Buchladen, geführt von einem gut unterrichteten Buchhändler, einen der wichtigsten Kultur- und Bildungsfaktoren eines Landes bildet und daß keine Anstrengung gescheut werden sollte, um die Heranbildung von guten Sortimentsbuchhändlern zu erleichtern und alle für ihr Gedeihen günstigen Bedingungen zu fördern.

Unglücklicherweise ist die Lage des Sortimentsbuchhändlers während der letzten 20 Jahre schlimmer und schlimmer geworden, obwohl die Zahl der erschienenen Bücher, wie auch die Zahl der Leser, die bereit sind, sie zu kaufen, ungemein zugenommen hat. Statt daß sein Gewinn sich durch den vermehrten Absatz erhöht hätte, ist er im Verhältnis zum bewirkten Absatz in solchem Maße geringer geworden, daß der Sortimenterberuf mehr und mehr die Anziehungskraft verliert gerade für die Art von tätigen, gescheiten und bücherliebenden (bookish) Menschen, die man sich für diesen Beruf wünschen möchte.

Diese unglückliche Lage der Dinge ist durch verschiedene Ursachen herbeigeführt worden: die hauptsächlichste ist die durch eine übereifrige Konkurrenz entstandene Unterbietung der Preise unter den Sortimentsbuchhändlern selbst. Ich höre, daß dieselbe Schwierigkeit in dem Sortimentsbuchhandel anderer Länder entstanden ist, besonders in Frankreich, in Deutschland und in Amerika. Ich freue mich mitteilen zu können, daß wir in England nach vielen Beratungen und Verhandlungen soeben übereingekommen sind, Maßregeln zu treffen, von denen wir sicher eine wesentliche Verbesserung unserer Zustände erhoffen dürfen. Was wir tun, ist zum großen Teil Experiment, aber ein solches, an dessen Erfolg ich wenigstens glaube und von dem ich hoffe, daß wir auf dem nächsten Kongreß nur befriedigende Ergebnisse melden können[1])."

Der Vortragende geht dann auf die anderen Vertriebsmethoden, den Kolportage- und Reisebuchhandel über und weist deren Daseinsberechtigung neben dem „regulären" Sortimentsbuchhandel nach. Seine Meinung geht dahin, daß diese neueren Vertriebsmethoden, weit entfernt, dem Sortimentsbuchhandel zu schaden, diesem im Lauf der Zeit neue Kunden zuführen.

Daran schloß sich folgende Diskussion:

---

1) Der Vortragende spielt damit auf die Gründung der Publishers Association an, die beschlossen hat, in Zukunft Bücher mit der Bezeichnung "net books" auszugeben, von denen es dem Sortimenter verwehrt sein soll, irgend welchen Rabatt an den Kunden abzugeben unter Androhung der Sperre von sämtlichen Mitgliedern der Assoziation.

C. Engelhorn (ehemaliger 1. Vorsitzender des Börsenvereins der deutschen Buchhändler):

Wenn ich mir erlauben darf, eine Bemerkung zu machen, so ist es die, daß ich jedes Wort unterschreibe, das Herr Macmillan gesagt hat.

W. Heinemann (London) ist der Meinung, der ideale Zustand der Dinge würde in der vollständigen Annahme des deutschen Systems bestehen. Darin seien die Mittel gegeben, um jeden möglichen Käufer auf den Ankauf jedes möglichen Buches zu lenken. Was fehle, sei die Ausbreitung und Vermehrung von Sortimentsbuchhandlungen — von intelligenten Sortimentsbuchhändlern. Ob das Buch durch den Kolporteur ins Haus des Käufers getragen oder der Käufer zum Laden des Sortimenters gezogen werde, sei gleichgültig. Der ganze Betrieb vollzöge sich in Deutschland in so bewundernswerter Weise, daß der Laden eines intelligenten Sortimenters zu einer Art Rialto würde, wo jedermann hingehe und das Neueste und Beste vom Büchermarkt sehen könne, selbst wenn er nichts kaufen wolle. Man könne in England nichts Besseres tun, als dieses System nachzuahmen, aber man sei unglücklicherweise noch sehr weit davon entfernt.

Dr. Trübner (Straßburg) bemerkte, der Erfolg des deutschen Systems bestehe darin, daß es darauf hinausgehe, den Sortimenter den vollen Rabatt von 25 % oder mehr zu seinem eigenen Vorteil genießen zu lassen. Das sei der Kernpunkt. Wenn dagegen der Sortimenter sich seinen eigenen Gewinn durch Gewährung von 2 d. oder 3 d. auf den Schilling ($16^2/_3$ und 25 %) verkürze, so müsse sich notwendigerweise das Niveau des Sortimentsbuchhandels erniedrigen. Sobald es sich als unmöglich herausstellt, aus dem Gewinn eines Geschäftszweigs ein anständiges Einkommen zu sichern, so würden sich ihm nie gebildete Männer zuwenden.

W. Heinemann (London) möchte seine vorherigen Bemerkungen dahin ergänzen, daß er weniger an die Mittel gedacht habe, durch welche eine höhere Klasse von Sortimentern erlangt werden könne, als lediglich an die Tatsache, daß es wünschenswert sei, den Buchhandel einer solchen Klasse von Männern anziehend zu machen.

A. Nutt (London): Ich möchte mir erlauben, einen bescheidenen Beitrag zu dieser Diskussion beizusteuern. Ich bin sowohl Verleger wie Sortimenter und einigermaßen vertraut mit dem englischen und deutschen Buchhandel. Und ich bin überzeugt, daß, wenn ich meinen englischen Kollegen, von denen einige vielleicht die in Deutschland obwaltenden Verhältnisse nicht genau kennen, diese Verhältnisse schildere, sie nicht anstehen werden, ihre deutschen Kollegen zu beneiden. — Ein deutscher Verleger von einem noch so schwierigen (recondite) Werk kann nahezu sicher sein, daß dieses Buch im gewöhnlichen, normalen Geschäftsbetrieb 95 % aller derjenigen, an die das Buch sich wendet, vor Augen geführt wird. Bei uns haben wir absolut nichts, was diesem Betrieb gleichkäme. Mit Ausnahme des „Buches für die Million" (Leser) wissen wir, daß der englische Verleger sehr wenig Mittel zur Verfügung hat, um seine Verlagswerke denen vorzulegen, für die sie bestimmt sind. Der englische Sortimentsbuchhändler versendet keine Bücher zur Ansicht; er läßt sie in der Regel nicht kolportieren, auch gibt es keinerlei Mechanismus im englischen Buchhandel, durch welchen Bücher entlegenerer Art oder gelehrten Charakters in irgend einer Weise dem Interessenten zugeführt werden könnten. Deswegen hat der englische Verleger in unendlich höherem Maße als sein deutscher Kollege den Vertrieb selbst in die Hand zu nehmen und die bewundernswerte Organisation, die der deutsche Buchhandel besitzt, dadurch zu ersetzen, daß er eine sehr große Summe Geldes für Annoncen und Zirkulare ausgeben und vielerlei andere Methoden anwenden muß. Ich persönlich gebe mich der Hoffnung hin, daß es mir vergönnt sei, den Tag zu erleben, wo der englische Sortimentsbuchhandel dem deutschen annähernd gleiche, und ich bin sicher, daß, wenn dieser Tag anbricht, der sehr schwer auf dem englischen Buchhandel lastende Vorwurf verstummen muß, der dahin geht, daß er den Bedürfnissen der Wissenschaft auch nicht entfernt in demselben Umfang entgegenkommt wie der deutsche Verlagsbuchhandel. Das Erträgnis unseres wissenschaftlichen Verlagsbetriebs ist nach meiner Meinung bis zum Lächerlichen gering, wenn wir den weiten Markt und die Hilfsquellen des britischen Reiches in Betracht ziehen; ich sage, unser wissenschaftlicher Betrieb ist lächerlich gering verglichen mit dem deutschen. Aber ich meine, daß diejenigen, die hie

und da geneigt sein möchten, in diesem Punkte dem englischen Verlagsbuchhandel einen Vorwurf zu machen, die gewaltigen Schwierigkeiten nicht kennen, gegen die wir anzukämpfen haben, Schwierigkeiten, die wir uns zu überwinden bemühen und die, wie ich hoffe, eines Tages überwunden werden. — Ich nehme an, daß es nicht nötig sein wird, über den Vortrag des Herrn Macmillan abzustimmen, ja es dürfte vielleicht wünschenswert sein, es nicht zu tun, weil, wie ich hervorheben möchte, Herr Macmillan sich ausdrücklich dagegen verwahrt hat, als wolle er etwas zu ungunsten des „regelmäßigen Vertriebs" (regular methods) aussprechen. Und doch könnten einige Worte des Lobes über die „unregelmäßigen Vertriebsweisen" (Kolportage und Reisebuchhandel) als Ausdruck der Unzufriedenheit mit den regelmäßigen gedeutet werden. Obwohl ich mit Herrn Macmillan vollständig übereinstimme, bin ich doch der Meinung, daß die unregelmäßigen Vertriebsweisen uns nicht die wahre Lösung der Schwierigkeit bringen, daß diese Lösung vielmehr in dem regelrechten Vertrieb durch den Sortimentsbuchhandel gesucht werden muß, und daß, solange wir hier in England keinen gesunden, guten, kräftigen (sound, good, healthy) Sortimentsbuchhandel haben, wir keinen gesunden, guten, kräftigen Verlag haben werden, der auf der Höhe seiner Verantwortlichkeit und seiner Pflichten steht.

Fred. Macmillan (London): Ich kann nur sagen, daß ich vollständig übereinstimme mit dem, was Herr Nutt über das Unzweckmäßige einer Abstimmung gesagt hat. Mein Vortrag war in keiner Weise als ein Antrag gedacht und ich hoffe, daß niemand unter dem Eindruck steht, als sei ich ein Gegner des Betriebs der regelmäßigen Sortimentsbuchhändler. In der Tat wissen meine anwesenden englischen Kollegen, daß ich seit vielen Jahren einen sehr tätigen Anteil an der Einführung des Systems der „net books" (Bücher, die nicht unter dem Ladenpreis verkauft werden dürfen) genommen habe, was nichts anderes bedeutet, als daß die Bücher mit einem solchen Gewinn abgegeben werden, der es dem Sortimenter der Mühe wert erscheinen lassen soll, sie in Umlauf zu setzen. Was Dr. Trübner gesagt hat, ist ohne Zweifel richtig: wenn man das Sortimentsgeschäft nicht einträglich machen kann, ist es hoffnungslos, zu erwarten, daß

gebildete Männer sich ihm widmen. Das ist unser Ziel. Ich habe immer auf die deutsche Vertriebsweise als die ideale gesehen, die wir uns bemühen sollten zu erlangen, aber es bestehen in diesem Lande viele und große Schwierigkeiten, die sich der Erreichung dieses Zieles entgegenstellen. Ich danke Ihnen, Herr Präsident und meine Herren, für die gütige Aufnahme, die Sie meinem Vortrag bereitet haben.

Preisvergleichung von Übersetzungen.

A. Übersetzungen deutscher Werke ins Englische und Französische.

	deutsch	engl. (bez. amerik.)	franz.
Biedermann, Elektrophysiologie . . .	18 M.	34 sh.	— Frcs.
Billroth u. Winiwarter, Chirurgische Pathologie	14 „	— „	20 „
Curtius, Griechische Geschichte	30 „	90 „	37.50 „
Detmer, Pflanzenphysiologisches Praktikum	9 „	13 „	10 „
Diez, Grammatik d. roman. Sprachen .	12 „		36 „
Duncker, Geschichte des Altertums . .	83 „	126 „	— „
Fürbringer, Die inneren Krankheiten der Harn- und Geschlechtsorgane, 2 Bde.	12 „	— „	25 „
Haeckel, Anthropogenie, 2 Bde. . . .	19 „	32 „	— „
— Natürliche Schöpfungsgeschichte, 2 Bde.	16 „	32 „	— „
O. Hertwig, Lehrb. d. Entwickelungsgeschichte	13 „	21 „	18 „
— Die Zelle	8 „	12 „	12 „
R. Hertwig, Lehrb. d. Zoologie . . .	11.50 „	3 $	— „
Hovestadt, Jenaer Glas	9 „	25 sh.	— „
Kahlden, Technik der histolog. Untersuchung 1896	2.50 „	— „	5 „
Kaposi, Pathologie und Behandlung der Hautkrankheiten	22 „	— „	30 „
Kluge, Etymolog. Wörterbuch d. deutschen Sprache (neueste Aufl. M. 8) . . .	10 „	18 „	— „
Kocher, Chirurgische Operationslehre . .	13 „	20 „	— „
Korschelt-Heider, Lehrb. d. Entwickelungsgesch. d. wirbellosen Tiere, 1. Aufl.	34 „	59 „	— „

	deutsch	engl. (bez. amerik.)	franz.
Krafft-Ebing, Psychopathia sexualis 1895	10 M.	— sh	15 Frcs.
Lafar, Technische Mykologie	13 „	22.6 „	— „
Lang, Vergleich. Anatomie, 2 Bde. . .	22 „	34 „	40 „
Landor, Auf verbotenen Wegen . . .	10 „	32 „	— „
Meyer-Lübcke, Grammatik der roman. Sprachen, 3 Bde.	59 „	— „	75 „
Mommsen, Römische Geschichte . . .	32 „	82.6 „	60 „
Nansen, In Nacht und Eis	20 „	42 „	— „
Ribbing, Sexuelle Hygiene 1895 . . .	2 „	— „	4 „
Scheube, Krankheiten der warmen Länder	16 „	30 „	— „
Stanley, Wie ich Livingstone fand . .	13 „	21 „	— „
— Durch den dunklen Weltteil, 2 Bde. .	22 „	42 „	— „
—, Der Kongo und die Gründung des Kongostaates	16 „	42 „	— „
— Im dunkelsten Afrika	22 „	42 „	— „
Stöhr, Lehrb. d. Histologie	7 „	— „	12 „
Strasburger, Noll, Schenck, Schimper, Lehrb. d. Botanik	7.50 „	18 „	— „
Verworn, Allgem. Physiologie	15 „	15 „	18 „
Ziegler, Spezielle pathol. Anatomie . .	18 „	34 „	— „
Ziehen, Leitfaden d. physiolog. Psychologie	5 „	6 „	— „

Ferner sind z. B. die Preise der deutschen Ausgaben von Lehmanns medizinischen Atlanten durchschnittlich um 10—20 % billiger als die meisten Übersetzungen, obgleich die ausländischen Verleger das kostbare farbige Bildermaterial sehr billig fertig geliefert erhalten und somit in der Lage wären, die Ausgabe billiger zu verkaufen.

B. Übersetzungen ins Deutsche.

	deutsch		engl.
Darwin, Abstammung des Menschen .	5.80 M.		15 sh
Ausg. Hendel	3.75 „	Volksausg.	7.6 „
— Ausdruck der Gemütsbewegung . .	5.80 „		12 „
— Entstehung der Arten	5.80 „		13 „
Ausg. Hendel	2.75 „	Volksausg.	6 „
— Variieren der Tiere und Pflanzen .	11 „		15 „
Drummond, Ideal Life	4.50 „		6 „
Farrington, Clinical Materia medica	12 „		30 „

	deutsch		engl.	
Forsyth, Treatise on differential Equations	14	M.	14	sh
Gamgee, Physiological Chemistry: Digestion	16	„	18	„
Hubbilston, Greek Tragedy . geb.	5	„	6	„
Lindsay, Latin Language . . geb.	16	„	21	„
Locke, Essay conc. human Understanding . . . . . geb.	3	„	32	„
Mill, J. St., On liberty . . geb.	0.80	„	6	d.
Roscoe, Primer of Chemistry . .	0.80	„	1	sh
Spencer, Principles of Biology geb.	27	„	36	„
— Principles of Psychology . geb.	30	„	36	„
— Principles of Ethics . . . geb.	24	„	27.6	„
Thomson, Mathematical Theory of Electricity and Magnetism. . .	8	„	10	„

Druck von Ant. Kämpfe in Jena.

Druck von
Ant. Kämpfe, Jena.

This book should be returned to the Library on or before the last date stamped below.

A fine of five cents a day is incurred by retaining it beyond the specified time.

Please return promptly.

CANCELLED

'66 H

8403

B 6703.22
Wissenschaft und buchhandel.
Widener Library 005170060
3 2044 080 297 013